

Уважаемые кандидаты и доктора наук!

Приглашаем Вас к публикации научных статей

Научно-практический журнал «УПРАВЛЕНИЕ»

Государственный университет управления, г. Москва

Цель журнала: представление последних результатов оригинальных теоретических и прикладных исследований в области управления российскими и зарубежными отраслевыми комплексами.

Ключевые тематические направления публикаций: вопросы и проблемы менеджмента в области машиностроения, строительства, транспортного, топливно-энергетического и нефтехимического комплексов, управления персоналом крупных отраслевых компаний.

Целевую аудиторию журнала составляют экономисты-исследователи, ведущие практики, изучающие на теоретическом, эмпирическом и практическом уровнях отраслевые проблемы управления народным хозяйством. Журнал адресован также руководителям федеральных и региональных органов власти, отвечающим за разработку стратегии развития отраслевого хозяйства, ТОП-менеджерам и аналитикам крупных предприятий и корпораций, преподавателям и студентам ВУЗов.

В состав редакционного совета журнала входят известные российские и зарубежные ученые. Председателем редакционного совета является С. Ю. Глазьев – академик РАН, советник Президента Российской Федерации.



Издается с 2013 года.

Периодичность:

4 раза в год

Готовится заявка на включение журнала в международную базу данных Scopus (в базу будут включены все архивные номера).

ИНДЕКСИРУЕТСЯ В
РИНЦ, GOOGLE SCHOLAR,
CROSSREF

Каждой статье присваивается
уникальный идентификатор DOI.

Подробная информация о правилах приема статей
доступна на сайте: www.upravlenie.guu.ru

КОНТАКТЫ:

109542, г. Москва, Рязанский проспект, д. 99, главный учебный корпус, кабинет 346.

Тел.: + 7 (495) 377-64-47

e-mail: ln_alekseeva@guu.ru

Строев В.В.	— д-р экон. наук, проф., председатель редакционного совета
Грошев И.В.	— д-р экон. наук, д-р психол. наук, главный редактор, зам. председателя редакционного совета
Агапов В.С.	— д-р психол. наук, проф.
Азоев Г.Л.	— д-р экон. наук, проф.
Базылевич Т.Ф.	— д-р психол. наук, проф.
Ионцева М.В.	— д-р психол. наук, проф.
Клейнер Г.Б.	— д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН
Князев В.Н.	— д-р психол. наук, проф.
Красовский Ю.Д.	— д-р социол. наук, проф.
Крупнов А.И.	— д-р психол. наук, проф.
Крыштановская О.В.	— д-р социол. наук, проф.
Лукацкий С.А.	— д-р экон. наук, проф.
Пацула А.В.	— д-р социол. наук, проф.
Райченко А.В.	— д-р экон. наук, проф.
Сергиенко С.К.	— д-р психол. наук, проф.
Тихонова Е.В.	— д-р социол. наук, проф.
Турчинов А.И.	— д-р социол. наук, проф.
Филиппов А.В.	— д-р психол. наук, проф.
Фомин П.А.	— д-р экон. наук, проф.
Фролов С.С.	— д-р социол. наук, проф.
Эриашвили Н.Д.	— д-р экон. наук, канд. юр. наук, канд. ист. наук, проф.

Editorial board

Stroev V.V.	— Doctor of Economics, prof., Chairman of the Editorial Board
Groshev I.V.	— Doctor of Economics, Doctor of Psychology, prof., Chief Editor, Deputy Chairman of the Editorial Board
Agapov V.S.	— Doctor of Psychology, prof.
Azoev G.L.	— Doctor of Economics, prof.
Bazylevich T.F.	— Doctor of Psychology, prof.
Iontseva M.V.	— Doctor of Psychology, prof.
Kleiner G.B.	— Doctor of Economics, prof., corresponding member of RAS
Knyazev V.N.	— Doctor of Psychology, prof.
Krasovskiy Yu.D.	— Doctor of Sociology, prof.
Krupnov A.I.	— Doctor of Psychology, prof.
Kryshtanovskaya O.V.	— Doctor of Sociology, prof.
Lukianov S.A.	— Doctor of Economics, prof.
Patsula A.V.	— Doctor of Sociology, prof.
Raychenko A.V.	— Doctor of Economics, prof.
Sergienko S.K.	— Doctor of Psychology, prof.
Tikhonova E.V.	— Doctor of Sociology, prof.
Turchinov A.I.	— Doctor of Sociology, prof.
Filippov A.V.	— Doctor of Psychology, prof.
Fomin P.A.	— Doctor of Economics, prof.
Frolov S.S.	— Doctor of Sociology, prof.
Jerashvili N. D.	— Doctor of Economics, prof. Candidate of Juridical Sciences, Candidate of Historical Sciences

Журнал входит в Перечень ВАК рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук по направлениям 08.00.00 (экономические науки) и 22.00.00. (социологические науки).

Статьи доступны по лицензии Creative Commons "Attribution" («Атрибуция») 4.0. всемирная, согласно которой возможно неограниченное распространение и воспроизведение этих статей на любых носителях при условии указания автора и ссылки на исходную публикацию статьи в данном журнале в соответствии с правилами научного цитирования.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ
УПРАВЛЕНИЯ

Губанова С.Е., Внучков Ю.А., Комонов Д.А. Исследование проблем управления человеческими ресурсами организации на современном этапе.....	5
Долгая А.А. Инструменты развития самоуправления в процессно-ориентированной организации.....	9
Зубаха П.А. Совершенствование законодательства в сфере государственно-частного партнерства	16

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

Зинченко А.С. Мониторинг развития отечественного рынка воздушного транспорта на современном этапе.....	22
Сазонов А.А., Михайлова Л.В., Трегубова О.И. Актуальные вопросы оценки стоимости капитала предприятия и его основных элементов	26
Смирнов Е.Н., Терелянский П.В. Отраслевые и функциональные аспекты развития мирового рынка систем и технологий искусственного интеллекта	30

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО
И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Тетцоева Е.М. Эволюция и современные тенденции развития организационных структур управления логистикой	35
Чиркина Е.Д. Анализ мер государственной поддержки автомобильной промышленности в России.....	40
Чомаев Ф.Т. Развитие лесопромышленного комплекса Российской Федерации на фоне общемировых тенденций	47

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ,
РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ардашев А.М. Налоговый контроль трансфертных цен: институциональные аспекты контроля.....	52
Ашихин В.С. Основные направления развития российских нефтеперерабатывающих предприятий в условиях санкций.....	56
Бодяко А.В. Концепты «учет» и «бухгалтерский учет» как феномены осмысления целей хозяйствования	62
Дворянкина А.А., Рогуленко Т.М. Развитие, цели, задачи и сущность комплексного экономического анализа деятельности предприятий.....	67
Рогуленко Т.М., Смоляков О.А. Организационно-экономические проблемы систем взаимодействия авиационных предприятий, обеспечивающих достижение установленного уровня экономических показателей	74
Шаринов Ф.Ф. Эволюция представлений о пространственной организации экономики	80
Шевченко Д.А. Восстановление профицита торгового баланса Японии как двигатель дальнейшего роста экономики	88

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

Кузнецов А.А. Распределение добавочной стоимости и прибыли как фактор принятия решения для инвестиционного проекта	93
--	----

Серов В.М., Моисеенко Н.А. Графикоаналитическая модель мониторинга финансов при реализации инвестиционно-строительных проектов	102
Сокол И.А. Инвестиционная привлекательность организации.....	107

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Данилошкина Н.Г., Боброва М.Б., Проскуряков В.А. Теоретическое обоснование системы антикризисного финансового контроллинга на предприятии	112
Михайлова А.М. Технология распределенных реестров в банковском секторе: анализ ценности информационных технологий в снижении финансовых потерь коммерческого банка.....	116

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

Завельская И.М. Профессиональные стратегии студентов управленческих специальностей ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»	120
Леонова Т.Н., Маланичева Н.В., Маланичева А.С. Международные рейтинги как инструмент оценки конкурентоспособности университетов	125

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Авдеева А.П., Сафонова Ю.А. Социально-психологическая диагностика личности и группы на примере деловой игры «Лодка»	131
Гришаева С.А., Еришов Н.С. Политические мифы и стереотипы в этноментальности чувашского народа.....	135
Информация об авторах	143

Главный редактор
И.В. Грошев

Ответственный за выпуск
Л.Н. Алексеева

Редакторы
Н.А. Безвербная,
А.В. Огнев

Выпускающие редакторы
и компьютерная верстка
Е.А. Попова,
Е.А. Малыгина

Дизайн обложки
Л.Н. Алексеева,
Е.А. Попова

ЛР № 020715 от 02.02.1998 г.
Подп. в печ. 12.12.2017 г.
Формат 60×90/8.
Объем 18,25 печ. л.
Бумага офисная.
Печать цифровая.
Тираж 1000 экз.
(первый завод 100 экз.)
Заказ № 1175

Зарегистрировано в Роскомнадзоре
за № 77-1361 от 10.12.1999 г.

Подписной индекс в электронном
каталоге ОАО Агентство
«Роспечать» – **42517**.
<http://press.rossp.ru/publications/view/42517/>

Отпечатано в типографии
Издательского дома ГУУ

Издается в авторской редакции.

Ответственность за сведения,
представленные в издании, несут
авторы.

Все публикуемые статьи прошли
обязательную процедуру
рецензирования.

Адрес редакции: 109542, г. Москва,
Рязанский проспект, д. 99, главный
учебный корпус, кабинет 345А.
Тел.: +7 (495) 377-90-05
E-mail: ic@guu.ru
Сайт: <http://www.vestnik.guu.ru/>

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ

УДК 338.5

С.Е. Губанова

Ю.А. Внучков

Д.А. Комонов

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

***Аннотация.** В данной статье предпринята попытка обновить проблематику управления персоналом современной организации. На основе изучения эволюции управления трудовыми ресурсами введена авторская редакция такого понятия, как концепция управления человеком. Обосновывается мысль о том, что новая концепция ориентирована на капитализацию человеческого ресурса, имеющего собственную ценность и значимость. Отличительной особенностью данной концепции является креативное управление, обусловленное одаренностью и вовлеченностью сотрудников организации в управленческие процессы.*

***Ключевые слова:** управление персоналом, управление трудовыми ресурсами, управление человеческими ресурсами, концепция управления человеком, вид управления.*

Svetlana Gubanova

Yurij Vnuchkov

Dmitrij Komonov

RESEARCH OF PROBLEMS OF MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES OF THE ORGANIZATION AT THE PRESENT STAGE

***Annotaion.** In this article an attempt to update a perspective of human resource management of the modern organization is made. On the basis of studying of evolution of management of a manpower author's edition of such concept as the concept of management of the person is entered. The thought that the new concept is focused on capitalization of the human resource having own value and the importance is proved. Distinctive feature of this concept is the creative management caused by endowments and the involvement of staff of the organization into administrative processes.*

***Keywords:** human resource management, management of a manpower, management of human resources, concept of management of the person, type of management.*

Управление человеческим ресурсом организации связано со взаимодействием управляющего и управляемого объектов, обеспечивающих сохранность, поддержание работоспособности и развитие социальной системы, определенным образом организованной, преследующей достижение целевых ориентиров и реализацию миссии, а знание об объекте управления позволяет выбрать методы управления, способствующие повышению продуктивности его деятельности.

В теории и практике управления человеческим ресурсом выделяются следующие базовые концепции: использование трудовых ресурсов, управление персоналом, управление человеческими ресурсами, управление человеком [2; 5].

В концепции использования трудовых ресурсов человек – это обезличенный управляемый объект, производящий продукт и получающий плату за труд. Кадровые службы, сформированные в начале

XX в., выполняли регистрационно-учетные функции, и управление кадрами отождествлялось с организацией труда и заработной платы. Сущность организации того времени – это набор механистических отношений: правил, процедур и методик, на основе которых организация могла бы функционировать наподобие механизма, точно и предсказуемо. В таких условиях человек рассматривается как придаток механизма, деятельность которого необходимо упорядочить и предопределить. Среда нахождения такой организации является достаточно стабильной, предсказуемой, критерием ее конкурентоспособности становится цена, а производство и реализация продукта осуществляется на массовой основе.

Концепция управления персоналом определяет необходимость комплексного подхода к выполнению функций по управлению персоналом, к основным из которых относятся: набор, адаптация, оценка и вознаграждение сотрудников. В таких условиях происходит отождествление организации и человека, зарождается представление об организации как о живом организме, функционирующем в среде, и приспособляющемся к ее изменениям. Такая организация может работать в относительно сложной среде, осуществляя производство широкого ассортимента продукта с учетом соотношения его цены и качества.

Концепция управления человеческими ресурсами базируется на наращивании человеческого ресурса для достижения стоящих перед организацией целей. Базовыми функциями по управлению человеческими ресурсами становятся обучение и повышение квалификации сотрудников. Научные исследования в областях нейрофизиологии, нейропсихологии и теории систем способствовали появлению представления о функционировании организации по аналогии с работой головного мозга. Организационная система представляется как мозг, перерабатывающий информацию [2]. Работа головного мозга основана не на дифференциации и узкой специализации, а на системности и комплексности, при которых возникает возможность принятия качественного решения в условиях неполной информации. В этом случае человек превращается в ресурс, который может развиваться и в ущерб его праву на выбор. Среда функционирования такой организации отличается высокой динамикой, производимый продукт является сложным и ориентированным на индивидуальные запросы потребителя.

Новая концепция управления – концепция управления человеком, которая находится еще в стадии становления и ориентирована на капитализацию человеческого ресурса, имеющего собственную ценность и значимость. В этом случае организация представляется как культурный феномен в широком понимании, а культура определяется как процесс создания внешней и внутренней уникальной реальности, которая порождает систему смыслов, разделяемую сотрудниками организации и ее партнерами.

В зарождающуюся эпоху – эпоху «мудрости» – символом технологии управления становится компас, который «олицетворяет наше право выбирать направление и цель и соблюдать естественные законы или принципы («магнитный север»), которые никогда не изменятся, являются универсальными, вечными и самоочевидными». Такая организация функционирует в частично хаотичной среде, в которой объединение людей и организаций осуществляется по интересам, базовым ценностям, уникальности, пользе и значению. Она производит согласованный с потребителем уникальный продукт на основе соединения «таланта, страсти, совести и потребностей» [3, с. 226].

В современной теории и практике управления четко выделяются три основных вида управления: управление по инструкциям, управление по целям, менеджмент-обучение [5]. Управление по инструкциям может быть реализовано в рамках концепции управления кадрами. Управление по инструкциям характеризуется невозможностью самостоятельного принятия решения в рамках выполняемой работы из-за низкого уровня развития сотрудников. Способность четкого следования инструкции и наличие адекватного вознаграждения в этом случае позволяют человеку выполнять задания, предопределенные стандартом на приемлемом уровне качества.

При применении концепции управления персоналом может быть реализовано управление по целям. Управление по целям характерно для организаций, персонал которых находится на более

высоком уровне развития. Постановка ведущих организационных целей, их развертывание в иерархическую целевую структуру, доведение целей до исполнителей работ, способных использовать свой профессиональный опыт для их достижения, позволяет организации достигать конкурентоспособного результата. Наличие внутрифирменной системы стимулирования, согласующей цели организации, результативность деятельности сотрудников и получаемое вознаграждение, является необходимым условием эффективного использования метода управления по целям.

Менеджмент-обучение развивается в рамках концепции управления человеческими ресурсами и реализуется на основе создания внутрифирменных систем управления информацией и знаниями. Такие организации используют интеллектуальную энергию, развивая информационную базу полезных для организации данных, которая формируется экспертами в своих областях и становится доступной для всех ее сотрудников. При возникновении вопросов по использованию описанных инструментов сотрудник организации может получить профессиональную консультацию эксперта. Менеджмент-обучение является основой обучающейся организации, нацеленной на распространение имеющегося позитивного опыта работы в рамках всей организации. Обмен такой информацией может быть реализован в поощряющей к обмену среде, в среде, где признается ее важность и вознаграждается ее носитель. Адекватное вознаграждение, мотивация и способность сотрудников к обучению являются необходимыми условиями внедрения менеджмент-обучения в практику управления в организации.

Сегодня назревает необходимость внедрения нового вида управления – креативного, обусловленного одаренностью и вовлеченностью сотрудников в управленческие процессы. Creative в переводе на русский язык означает творческий, созидательный. Термин «творческий» трактуется как «самостоятельно создающий что-нибудь новое, оригинальное».

Креативное управление может быть обозначено как различное, уникальное по своей сути, социально-ответственное управление. В этом случае под социальной ответственностью целесообразно понимать деятельность, осуществляемую во благо человека добровольно, а не под влиянием закона или личной выгоды [4]. В основе креативного управления лежит научение, т.е. процесс постоянного самообучения компетентного и вовлеченного в производительные процессы человека на основе осознанного выбора того, чему ему следует научиться для достижения целевых ориентиров. Научение может быть реализовано в рамках концепции управления человеком.

Возможность перехода к данному виду управления обусловлена высоким уровнем развития человека, его уникальными знаниями, активным самоуправлением, самообучением, мотивацией, ответственностью и погружением в процессы формирования и развития креативных организаций. Такие организации становятся связующим звеном интересов людей, вовлеченных в творческую работу для реализации высших духовных потребностей, и выполняют две важные задачи – формируют среду и одновременно вписываются в нее [1].

Знание специфики эволюционных этапов управления человеческими ресурсами позволяет выделить наиболее эффективные способы поведения на каждом из них. В рамках концепции использования трудовых ресурсов при низкоквалифицированном труде эффективным является поведение человека-функции, беспрекословно выполняющего распоряжения и инструкции авторитарного руководителя. Концепция управления персоналом диктует необходимость манипулятивного поведения, ориентированного на контроль. Лидирующая роль руководителя в этих условиях позволяет направлять деятельность сотрудников организации на достижение поставленных целей [6].

Управление человеческими ресурсами способствует реализации партнерских отношений, основанных на договоренности. Роль руководителя в такой организации напоминает деятельность тренера, обучающего сотрудников с целью достижения наивысшей результативности труда.

Таким образом, концепция управления человеком ориентирована на реализацию социальной ответственности и верность высшим общечеловеческим ценностям, создание условий для раскрытия

творческого потенциала и самореализации сотрудников. Руководитель такой организации выполняет роль коуча, помогающего согласовать цели, ценности, способности и выйти человеку креативному на новый уровень человеческого духа и мотивации – обрести «свой голос или уникальную личную значимость» [3].

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Корпоративная социальная ответственность как средство повышения деловой репутации организации / Н. В. Арсеньева, И. В. Селиванова // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2014. – № 23(95). – С. 171–176.
2. Базарова, Т. Ю. Управление персоналом : учебник для вузов / Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина – М. : ЮНИТИ. – 2007. – 560 с.
3. Губанова, С. Е. Развитие индивидуальных компетенций в условиях экономики знаний / С. Е. Губанова // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2014. – № 23(95). – С. 225–230.
4. Губанова, С. Е. Построение пирамиды ответственности в российских условиях / С. Е. Губанова // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2012. – № 19(91). – С. 264–268.
5. Попов, С. А. Стратегическое управление : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С. А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 344 с.
6. Путятин, Л. М. Социально-экономические проблемы управления развитием персонала предприятия в условиях кризиса / Л. М. Путятин, С. А. Светликов // Сварочное производство. – 2009. – № 11. – С. 48–50.

УДК 65.013

А.А. Долгая

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ САМОУПРАВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССНО- ОРИЕНТИРОВАННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье предложена методология совмещения вертикального целевого управления с горизонтальным механизмом развития в форме кинематической пары циклов PDCA и DMAIC. Автор предлагает совмещать циклы в фазе А первого цикла по результатам анализа отклонений. Отклонения, находящиеся в допустимых пределах, запускают второй цикл – цикл самосовершенствования. Кроме того, авторская методология строится на процессном структурировании организации, введении клиенто-ориентированных метрик, формирующих взаимную оценку процессов как базу горизонтального контроля.

Ключевые слова: самоуправление, горизонтальное управление, организационное развитие, процессно-ориентированное управление, горизонтальный контроль.

Angelina Dolgaya

INSTRUMENTS OF DEVELOPMENT OF SELF-GOVERNMENT IN THE PROCESS FOCUSED ORGANIZATION

Annotation. In the article a methodology of vertical management by objective and horizontal development mechanism combination is offered in the form of PDCA and DMAIC cycles kinematic pair. Author suggests to join these cycles in the A phase as a result of deviation analysis. Deviation in standard range launches the self-improvement cycle. Besides, this methodology is built on the organizational process structuring, client focused metrics as a basis for mutual assessment and horizontal control.

Keywords: self-governance, horizontal management, organizational development, business-process management, horizontal control.

Волатильность рынков, четвертая технологическая революция, смена циклов экономического роста – только часть факторов, оказывающих постоянное влияние на систему управления фирмой и повышающих требование к ее гибкости. В свою очередь, гибкость системы управления определяется уровнем децентрализации подразделений, скоростью принятия решений в быстро изменяющейся ситуации. Самоуправляемость структурных подразделений в организации является комплексной формой децентрализованных отношений в управлении. Существует ряд исследований, освещающих вопросы самоуправления и его влияния на эффективность управления в целом [4; 5; 6]. Однако возможности настройки функционирования процессных команд как самоуправляемых структурных подразделений компании в академической литературе практически не освещены. В данной статье обобщен опыт изучения и практической апробации методологии развития самоуправления в условиях процессно-ориентированного управления организацией.

Механизм совмещения целевого управления и самосовершенствования.

Наиболее популярным сегодня алгоритмом управления является колесо Деминга (или цикл Шухарта – PDCA) – планируй, внедряй, контролируй, регулируй. При том, что общая логика последовательности этапов алгоритма прозрачна и понятна, стадия А вызывала и вызывает ряд дискуссий: апологеты определяли ее как действуй (act), что имеет большое количество смыслов [8]. Дальнейшая эволюция понимания цикла привела к вариантам «анализируй» (analyze) и «корректируй» (adjust) [1].

Нам представляется, что содержание этапа А цикла PDCA определяется масштабом требуемых изменений при управлении объектом. Анализ как этап является необходимым в случае циклического

ного управления, не требующего прорывных изменений и дальнейшей серьезной корректировки планов. Незначительные несоответствия, обнаруженные на этапе контроля, подвергаются анализу, и необходимые рекомендации являются толчком для следующей итерации планирования. Но если объект управления требует прорывных изменений с вовлечением значимых ресурсов, этап А не может заключаться в простом анализе. И тогда сложность этого этапа вполне выражена смыслом корректировки или более многозначным английским *adjust*.

Корректировка (регулирование, приспособление) – не простейшая операция, включающая в себя одно или даже два действия. Это также последовательность операций, логически связанная в цикл – выявлять, измерять, анализировать, улучшать, контролировать (DMAIC). Логика этого алгоритма состоит в совершенствовании объекта управления, в решении проблем его функционирования. Эта логика положена в основу управления качеством и, в частности, концепции «Шесть сигм». Однако логика операций в цикле DMAIC не предполагает управленческого посыла. В последовательность DMAIC не включена цель действий, отсутствует вектор, направляющий переход организации от текущего состояния к желаемому.

Совмещение же двух циклов создает поступательное развитие организации в целевом направлении. На рисунке 1 схематически отражена связь цикла управления и цикла развития в механизме совершенствования организации.

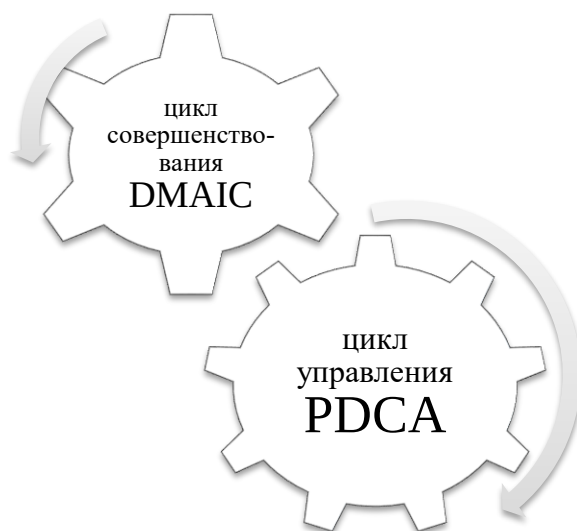


Рис. 1. Кинематическая пара циклов управления совершенствованием организации

Взаимодействие между циклами происходит на этапе А цикла целевого управления, если предыдущий шаг обнаружил несоответствие между целями и фактическим положением объекта управления. Такое несоответствие запускает стадию «выявляй» (*define*) цикла совершенствования и последующие действия по алгоритму. Такие устойчивые отношения между циклом целевого управления и циклом совершенствования мы определили как кинематическую пару, поскольку такое их взаимодействие является передатчиком движения целевого развития компании.

Горизонтальное управление в организации должно выстраиваться на взаимодействии циклов, при этом каждый цикл реализуется различными бизнес-процессами. Цикл PDCA выполняется управляющими процессами компании, в частности, – процессом «Разработка и поддержание стандартов» [3]. А цикл совершенствования является частью функционирования всех остальных процессов. В таблице 1 представлен сравнительный анализ методологий целевого управления

и самоуправления по ряду параметров: используемые модели оценки и распределение управленческого воздействия по субъектам управления.

Таблица 1

Планирование и контроль в горизонтальной организации

Тип управления	Целевое управление организации	Самоуправление
Цикл управления	PDCA	DMAIC
Показатели оценки	KPI	Комплексные показатели метрики
Субъект управления	Управляющий процесс «Разработка и поддержание стандартов»	Все бизнес-процессы
Объект управления	Все процессы	Собственный процесс

Индикатором переключения движения развития являются метрики процесса. Серьезное отклонение фактического выполнения метрик от уровня плановых заданий включает необходимость перехода на цикл совершенствования. По этой причине обязательным элементом планирования показателей эффективности процессов является уровень допустимых отклонений. Попадание фактического значения показателя оценки процесса в допустимый диапазон означает продолжение алгоритма целевого управления PDCA, а выход за допустимые параметры – включение цикла совершенствования DMAIC. Также планирование допустимого диапазона создает основу для создания модели стимулирования процессных команд.

Система показателей оценки эффективности процессов.

Сокращение уровней управления и переход на самоуправляемость процессов предполагает обязательную оценку функционирования каждого процесса в горизонтальной форме. В современной научной литературе проблемы оценки эффективности самих бизнес-процессов рассматриваются как часть концепций поддержания качества продукции («Шесть сигм» ИСО) или снижения издержек производства и обращения (бережливое производство и связанные с ним методы). Показатели удовлетворенности клиента, по мнению ряда исследователей, – это либо интегральная оценка по результатам анкетирования конечного потребителя, либо косвенная оценка по динамике объема продаж, доле рынка, устойчивости деловых связей и т.п. [7]. При этом в известных методологиях отсутствует инструмент связи удовлетворенности клиентов с результатами работы конкретных бизнес-процессов. Таким инструментом связи может служить комплекс показателей, оценивающих работу процесса, в том числе качество и своевременность результата. Так возникает потребность в создании метрики бизнес-процесса.

В контексте горизонтального управления метрика бизнес-процесса – это комплексная его характеристика в части затрат ресурсов и времени на его осуществление, удовлетворенность результатом процесса со стороны клиентов [2]. При этом клиентом процесса выступает смежный процесс, называемый первичным. Важность роли первичного клиента для функционирования системы горизонтального управления определяется возможностью включения его в горизонтальную оценку эффективности, в модель стимулирования и т.п. При этом метрики создают гибкость в реакции, поскольку формируются и отслеживаются бизнес-процессами на горизонтальном уровне, являясь основой взаимодействия процессов. Это значит, что изменяться они при необходимости могут оперативно, без решения сверху.

Метрика как комплекс показателей выстраивается на двух позициях измерения: «Клиент» и «Ресурсы». Первая позиция оценивает результаты процесса, используемые процессом-клиентом, а вторая – внутреннюю операционную эффективность процесса (см. рис. 2).

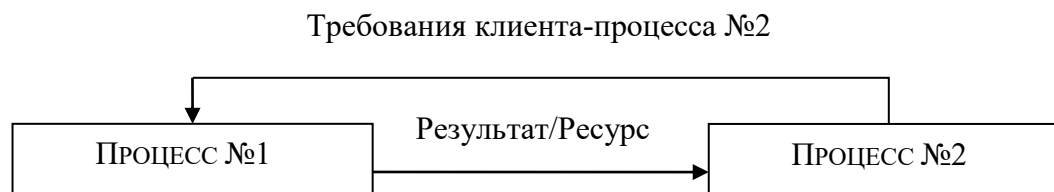


Рис. 2. Основа формирования показателя группы «Клиент»

Оптимально созданные показатели оценки работы процессов обязательно базируются на основе обратной связи от процессов-клиентов. На рисунке 3 представлен фрагмент схемы связи процессов и их оценки в форме обратной связи на примере предприятия розничной торговли продуктами питания. Не всегда первичный процесс-клиент может оценивать работу своих коллег. Как в указанном случае, процесс «Формирование товарного портфеля» оценивается процессом продаж, создающим отчет о динамике средней покупки в магазине. Именно такая организация взаимной оценки процессов создает условия для роста самоуправляемости процессов, поскольку взаимодействие и его регулирование выстраиваются строго по горизонтали.

Элементы вертикального управления при целевом (стратегическом или проектном) управлении организацией в целом реализовываются через процесс «Разработка и поддержание стандартов». Вертикальное управление в самом общем случае следует колесу Деминга PDCA, создавая планы и контролируя их исполнение. Однако значительное отклонение от заданных параметров, выявленное на этапе контроля, может потребовать подключения цикла DMAIC, т.е. совершенствования процессов на горизонтальном уровне. Так, через этап А цикла PDCA происходит передача движения с вертикального уровня на горизонтальный, т.е. от цикла управления к циклу совершенствования.

Процесс «Разработка и поддержание стандартов» задает ограниченный набор показателей – ключевых индикаторов эффективности (KPI), по которым планируется и контролируется достижение целей. KPI формируются не только на основе стратегических задач, но и ключевых факторов успеха компании [9]. Кроме того, в KPI рекомендуется включать и критерии удовлетворенности клиента для усиления клиент-ориентированности организации. Также обязательным условием устойчивой реализации целевых изменений должно быть включение KPI в состав метрик процессов.

Таким образом, самоуправление на уровне процессных команд предполагает обязательную оценку эффективности функционирования процессов. Такая оценка выполняется по показателям, отражающим разные аспекты деятельности процесса – как с точки зрения клиента, так и с точки зрения ресурсов, потребляемых процессом.

Система взаимной горизонтальной оценки бизнес-процессов.

Формирование метрик для каждого процесса создает большое количество учетной информации, централизованная обработка которой очень трудоемка. Об этом говорят многие практики и исследователи процессного управления [10]. Поэтому окончательный набор показателей для метрик процесса появляется после сопоставления затрат на сбор информации с ожидаемым эффектом от внедрения каждого показателя. И весь массив информации по показателям процесса может использоваться только децентрализованно – на уровне владельца и команды самого бизнес-процесса. Это значит, что анализ и планирование метрик процессов осуществляются силами процессных команд. Целью такого анализа и планирования является совершенствование работы процесса по циклу DMAIC. Возникновение проблем взаимодействия либо хроническое отставание от задаваемого стандартами уровня должно вызывать к жизни измерение, анализ и изменение процесса на горизонтальном уровне.

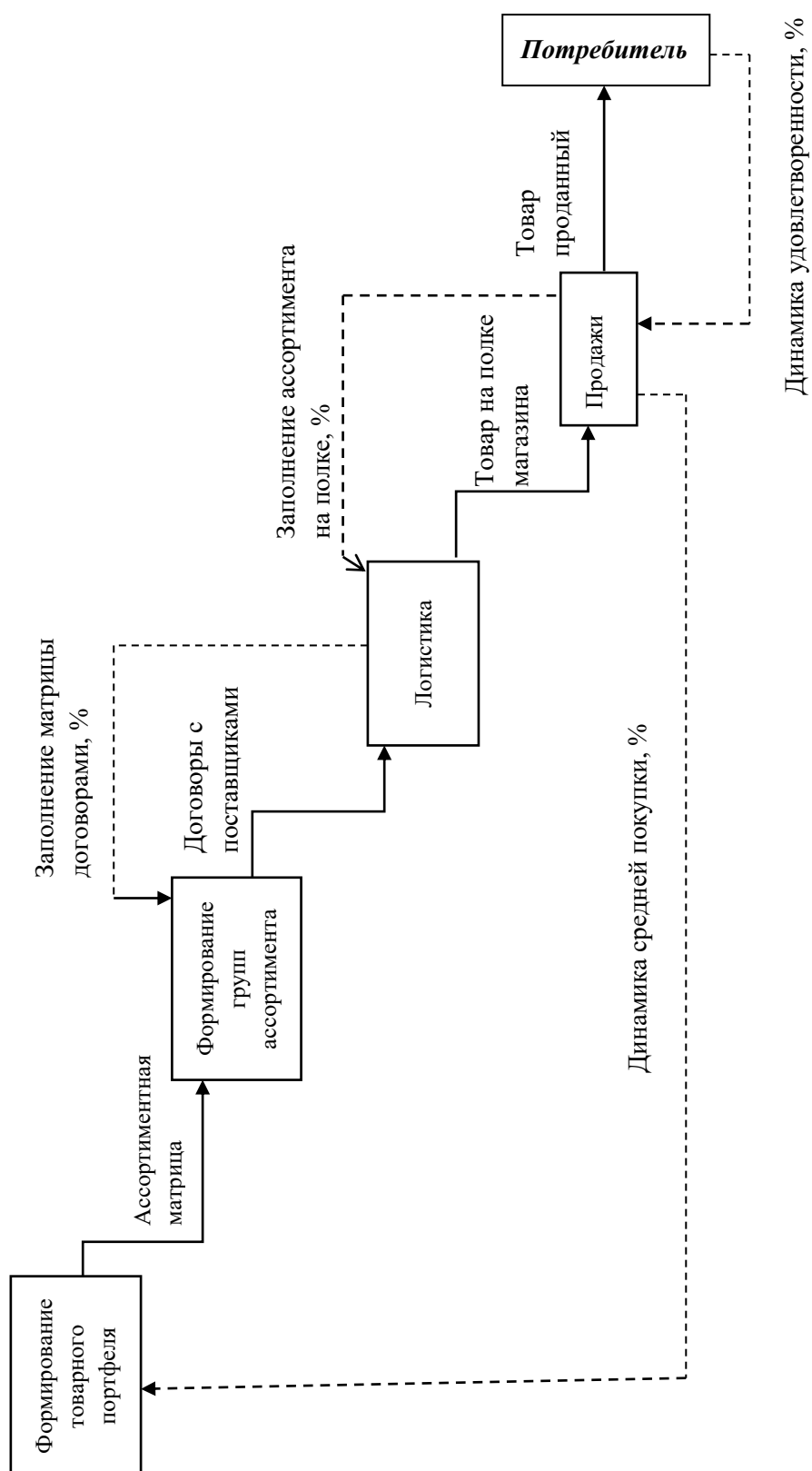


Рис. 3. Схема оценки процессов в форме обратной связи по цепочке добавленной стоимости

В текущей деятельности по управлению организацией в целом нет необходимости централизованно анализировать весь объем процессных метрик. Однако планирование деятельности всей компании в целом предполагает иерархию показателей и фиксацию существенных показателей. И эти существенные показатели определяются в самом общем случае стратегией предприятия. Связи стратегических и процессных показателей с использованием системы сбалансированных показателей посвящено большое количество исследований и практических рекомендаций. Так, для каждой коммерческой организации самым важным с точки зрения собственника является показатель рентабельности собственного капитала (R_e). Поскольку математически этот показатель связан с плечом финансового рычага, рентабельностью продаж и оборачиваемостью, то для запуска механизма роста R_e необходимо удостовериться, что ответственность за эти составляющие закреплена за определенными процессами. Более того, надо понимать, что необходимые показатели интегрированы в метрики, т.е. в систему оценки эффективности процессов.

Для снижения затрат ресурсов на сбор информации оценка результатов работы процессных команд в горизонтальной модели управления осуществляется первичными процессами-клиентами, потребляющими первичный результат оцениваемого процесса. Такой механизм оценки позволит организовать быстрое горизонтальное взаимодействие процессов, создаст мотивационный потенциал для поддержки стандартов и их оптимизации и, что важно, не повлечет роста затрат на учетные процедуры. Введение показателей в систему планирования и контроля бизнеса предполагает формирование регулярного информационного сообщения для лиц, исполняющих эти операции. Горизонтальная форма сообщения подразумевает создание учетных данных, так же как и согласование плановых значений показателей в рамках деятельности процессов-клиентов.

В таблице 2 представлен фрагмент взаимосвязи процессов в логике формирования учетных данных для целей взаимного контроля и совместного планирования процессных команд.

Таблица 2

Взаимное формирование показателей контроля эффективности процессов

Оцениваемый процесс	Показатель	Процесс-оценщик
Продажа	Среднедневная посещаемость/торговые площади	Управленческий учет
	Дневной товарооборот /торговые площади	Управленческий учет
Формирование товарного портфеля	Размер средней покупки	Формирование категорий
Техническое обеспечение	Динамика снижения срока устранения неисправности оборудования, %	Продажа
Информационное обеспечение	Динамика снижения срока устранения неисправности ИТ, %	Продажа

Оценка процесса, осуществленная командой процесса-клиента, во-первых, упростит информационные потоки, и, во-вторых, сократит время управленческого воздействия от этапа контроля до этапа регулирования, поскольку все управленческие операции будут осуществляться по горизонтальной связи между процессом-поставщиком и процессом-клиентом.

В дальнейшем этап контроля как оценка фактически достигнутого уровня показателей выявляет необходимость движения по управляющему циклу, т.е. планирования показателей на следующие

периоды времени, либо совершенствования процесса. При этом в целях роста самоуправления совершенствование процесса должно осуществляться силами команды процесса. На основании метрик процессов осуществляется взаимная оценка процессов между собой, стимулирование процессных команд и совершенствование процессов по циклу DMAIC.

Таким образом, горизонтальная организация управления предприятием предполагает обязательную оценку эффективности функционирования процессов. Такая оценка выполняется по показателям, отражающим два аспекта деятельности процесса – ориентацию на клиента и потребление ресурсов. Планирование и контроль деятельности процессов как структурных подразделений организации должны осуществляться по возможности процессами-клиентами, потребляющими результат оцениваемого процесса. Эта конфигурация оценки позволит оптимизировать взаимодействие процессов между собой, создаст мотивационный механизм для поддержки стандартов и совершенствования процессов и не потребует значительного увеличения издержек на учетные процедуры.

Планирование в горизонтальной организации начинается управляющим циклом PDCA в форме диапазона приемлемых значений по каждому показателю метрик бизнес-процессов. Объектом планирования выступают процессы, а инструментом – показатели эффективности бизнес-процессов. Этап контроля, т.е. оценки фактически достигнутого уровня показателей, выявляет необходимость либо движения по управляющему циклу, т.е. планирования показателей на следующие периоды времени, либо совершенствования процесса по циклу DMAIC. При этом совершенствование процесса должно осуществляться силами команды процесса – так реализуется принцип самоуправления в горизонтальной организации.

Библиографический список

1. Гамидуллаев, Р. Б. Организационные рычаги воздействия по совершенствованию управленческих циклов на предприятии // Организатор производства. – 2007. – № 3. – С. 34–36.
2. Долгая, А. А. Метрики бизнес-процессов как инструмент роста самоуправляемости предприятия / А. А. Долгая // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. – 2012. – № 1(27). – С. 131–134.
3. Долгая, А. А. Показатели планирования и контроля в горизонтальном управлении организацией / А. А. Долгая // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. – № 4(29). – С. 37–41.
4. Карлина, А. А. Теоретические аспекты внедрения процессного подхода в исполнительные органы местного самоуправления // Вестник университета. – 2009. – № 4. – С. 167–170.
5. Ланецкий, С. А. Самоуправляемые команды / С. А. Ланецкий // Вестник университета. – 2012. – № 17. – С. 134–137.
6. Латфуллин, Г. Р. Диалектика взаимосвязи управления и самоуправления / Г. Р. Латфуллин // Вестник университета. – 2012. – № 4. – С. 281–289.
7. Репин, В. В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление / В. В. Репин. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 512 с.
8. Толкачева, Е. В. Управляемость организации: понятие, эволюция понимания, обеспечение / Е. В. Толкачева // Вестник университета. – 2010. – № 24. – С. 395–400.
9. Parmenter, D. Key Performance Indicators : Developing, Implementing, and Using Winning KPIs. – John Wiley & Sons, 2015. – 399 p.
10. Hernaus, T., Vuksic, V. B., Štemberger, M.I. How to go from strategy to results? Institutionalising BPM governance within organisations // Business Process Management Journal. Vol. 22. 2016. Issue: 1, pp.173–195.

УДК 334.7

П.А. Зубаха

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. Данная статья посвящена анализу законодательства в сфере государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). В статье обоснована важность эффективной нормативно-правовой базы для развития ГЧП в России. Выявлена негативная оценка данной нормативно-правовой базы со стороны участников рынка. Проведен анализ основной нормативно-правовой базы в сфере реализации проектов государственно-частного партнерства. Обнаружены недостатки в текущих редакциях закона о концессии и закона о ГЧП. Предложены рекомендации по устранению данных недостатков и повышению эффективности законодательства в сфере государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, законодательство в сфере ГЧП, федеральный закон о концессии, федеральный закон о ГЧП, инфраструктурные инвестиции, развитие инфраструктуры.

Pavel Zubakha

IMPROVEMENT OF LEGISLATION IN THE SPHERE OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP

Annotation. This article is devoted to the analysis of legislation in the field of public-private partnership (PPP). The article substantiates the importance of an effective regulatory and legal framework for the development of PPP in Russia. A negative evaluation of this normative and legal framework from point of view of market participants was revealed. The analysis of the main regulatory and legal framework in the sphere of implementation of public-private partnership projects is carried out. Deficiencies were found in the current drafts of the law on concession and the law on PPP. Recommendations are proposed to eliminate these shortcomings and increase the effectiveness of legislation in the field of public-private partnership.

Keywords: public-private partnership, PPP legislation, federal law on concessions, federal law on PPP, infrastructure investments, infrastructure development.

Сегодня развитию проектов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП) уделяется пристальное внимание как со стороны государства, так и со стороны частного бизнеса. Согласно исследованию Центра развития государственно-частного партнерства совокупный среднегодовой рост количества проектов государственно-частного партнерства, прошедших стадию коммерческого закрытия, за период с 2013 г. по 2016 г. составил 124,5 % [1]. Но, несмотря на внушительные темпы роста, отношение частных инвестиций в проектах ГЧП к номинальному внутреннему валовому продукту (далее – ВВП) в России составляет всего лишь 0,79 %, в то время как в Турции данный показатель составляет 7,43 %, в Индии – 9,47 %, в Бразилии – 18,89 % [2]. Таким образом, можно сделать вывод, что государственно-частное партнерство в России находится в стадии становления. Для дальнейшего развития рынка ГЧП необходимо выделить основные факторы, которые оказывают влияние на его развитие.

По мнению ученого В. Г. Варнавского, для развития ГЧП можно выделить следующие факторы:

- наличие необходимой нормативно-правовой базы и системы регулирования ГЧП;

- глубина проработки контрактов и возможности финансовых рынков обеспечить финансирование проектов;
- уровень правовой и экономической подготовки руководителей и специалистов органов исполнительной власти, принимающих участие в проектах ГЧП [4].

В то же время другой авторитетный специалист в области ГЧП К. Ю. Ратников считает, что для успешного осуществления проектов ГЧП необходимы следующие условия:

- сбалансированное распределение рисков между государством и частным партнером;
- четкое законодательное регламентирование гарантий прав частного инвестора;
- механизмы финансовой поддержки частной стороны проекта [10].

Оба ученых сходятся во мнении, что законодательство играет важную роль в развитии государственно-частного партнерства.

В 2012 г. аудиторская компания Ernst & Young (далее – E&Y) провела исследование рынка проектов ГЧП в России на основе опроса российских и иностранных участников рынка [3]. Среди исследуемых вопросов был вопрос развития законодательного регулирования. Так, 40 % респондентов опроса отметили, что существующая нормативно-правовая база препятствует реализации проектов и требует кардинальной перестройки (см. рис.1) [4].



Рис. 1. Оценка нормативно-правовой базы со стороны участников рынка проектов ГЧП [4]

Ни один из респондентов не считает, что в России обеспечена адекватная защита прав инвесторов и кредиторов при осуществлении проектов ГЧП. При этом иностранные организации дают более низкую оценку существующим механизмам защиты прав инвесторов/кредиторов, чем их российские коллеги. Представители кредитных организаций указали на необходимость появления правоприменительной практики в области проведения российских проектов ГЧП (включая вынесение судебных решений в пользу частных инвесторов). Это могло бы способствовать улучшению инвестиционного климата и повышению доверия частных инвесторов к предоставляемой им правовой защите.

Исследование консалтинговой компании E&Y показывает, что за время перехода от плановой экономики к рыночной в России так и не было до конца разработана эффективная нормативно-правовая база в сфере реализации проектов государственно-частного партнерства. Это обстоятельство является серьезным препятствием на пути увеличения частных инвестиций в российскую экономику. В этой связи задача исследования недостатков текущего законодательства в сфере ГЧП является актуальной проблемой.

Объектами исследования данной статьи являются Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (далее – закон о концессии) и Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – закон о ГЧП) [11; 12]. Эти два закона являются основой правового регулирования проектов ГЧП. Практическим результатом статьи являются рекомендации по доработке данных законопроектов и повышению их эффективности. Экономический рост в России, который начался в начале 2000-х гг., привел к повышению интереса инвесторов к инфраструктурным проектам [6]. Однако для реализации долгосрочных и дорогостоящих инфраструктурных проектов требовалось законодательное регулирование. Наиболее популярной формой реализации проектов ГЧП с самого начала стали концессионные соглашения. В этой связи в 2005 г. был принят закон о концессии. При этом данный закон изначально имел ряд существенных недостатков, которые представлены ниже.

1. Отсутствие права собственности у частного партнера. Согласно закону о концессии, по концессионному соглашению частная сторона за свой счет создает или реконструирует объект концессии, право собственности на который будет принадлежать публичной стороне, т.е. государству (ст. 3, п. 1 закона о концессии). Таким образом, частный бизнес инвестирует существенные суммы в создание объекта, который априори ему не принадлежит. Данное обстоятельство создает риски злоупотребления полномочиями со стороны государственных органов и давления на бизнес. Особенно подвержены данному риску концессионеры, которые не имеют достаточного административного ресурса, зачастую это представители малого и среднего предпринимательства.

2. Невозможность передачи объекта концессии в залог. Согласно закону о концессии, передача концессионером в залог объекта концессионного соглашения не допускается (ст. 3 п. 6 закона о концессии). Это является серьезным ограничением для возможностей финансирования проектов. Очень мало частных партнеров способны реализовать инфраструктурный проект без привлечения заемных средств. Особо остро эта проблема стоит перед малым и средним бизнесом, для которых вероятность получения займа без предоставления залога стремится к нулю.

3. Наличие концессионной платы. Согласно закону о концессии, предусматривается плата, вносимая частным бизнесом государству во время эксплуатации объекта концессионного соглашения (ст. 7 п. 1 закона о концессии). По мнению автора, концессионная плата – это наиболее противоречивый момент закона о концессии и всего концессионного механизма в целом. Ведь частный бизнес за свой счет решает социально-значимые проблемы, ответственность за которые несет государство в лице муниципальных властей. При этом за решение этих проблем частному партнеру приходится платить государству. В конечном итоге данные платежи приводят к увеличению стоимости предоставляемых для населения.

По состоянию на 2016 г. порядка 90 % проектов было реализовано с использованием закона о концессии [6]. Таким образом, данный закон, несмотря на выявленные недостатки, на сегодняшний день является основой для заключения договоров ГЧП. Подобное доминирование лишь одной формы ГЧП вызывает беспокойство у ряда ученых-экономистов. Так, в монографии Ю. В. Рагулиной «Государственно-частное партнерство: региональный опыт развития» авторы приходят к мнению, что для привлечения инвестиций одной только концессии недостаточно и необходимо расширить законодательное поле ГЧП [9].

Учитывая недостатки закона о концессии и необходимость расширения форм ГЧП, была организована активная работа по созданию федерального закона о ГЧП. При этом необходимо отметить тот факт, что на региональном уровне развитие законодательства в сфере ГЧП шло более интенсивно, чем на федеральном. Так, г. Санкт-Петербург, один из лидеров по уровню развития ГЧП, утвердил региональный законопроект об участии города в проектах ГЧП еще в 2006 г. [5]. Но для развития межрегиональных и федеральных проектов и привлечения иностранных инвесторов требовалось разработать федеральный законопроект о ГЧП.

Как результат деятельности государства в лице правительства, профильных министерств, координационных советов, региональных органов власти, экспертного сообщества, а также самих участников рынка ГЧП в 2015 г., был принят Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – закон о ГЧП). Данный законопроект в отличие от закона о концессии не ограничивается регулированием всего лишь одного механизма ГЧП и имеет более общий характер.

Закон о ГЧП позволил решить проблемы закона о концессии, описанные выше, а также расширил возможности частного партнера:

- появилась возможность получения объекта соглашения о ГЧП в собственность частным партнером (п. 1 ст. 12 закона о ГЧП);
- появилась возможность использовать объект соглашения в качестве залога через механизм прямого соглашения, заключаемого между публичным партнером, частным партнером и финансирующим лицом (п. 7 ст. 3 и п. 6 ст. 7 закона о ГЧП);
- появилась процедура инициирования проекта публичным партнером (ст. 8 закона о ГЧП);
- определена методика оценки эффективности проекта ГЧП и его сравнительного преимущества (приказ Министерства экономического развития № 894 от 30.11.2015 г.) [8];
- появилась возможность исполнения части обязанностей публичного партнера юридическими лицами (п. 5 ст. 4 закона о ГЧП);
- появилась возможность проведения совместных конкурсов со стороны нескольких публичных партнеров (п. 12 ст. 3 и ст. 20 закона о ГЧП);
- определен порядок контроля соблюдения условий договора со стороны частного партнера;
- определены требования к содержанию соглашения о ГЧП (ст. 12 закона о ГЧП).

Закон о ГЧП оказал положительное влияние на законодательное регулирование государственно-частного партнерства. Однако часть проблем в данной сфере осталась.

4. Отсутствие унификации законодательства в сфере ГЧП. Не произошла унификация законодательства, кроме того, не были определены формы государственно-частного партнерства. Несмотря на то, что концессия является одной из форм ГЧП, концессионные проекты регулируются не законом о концессионных соглашениях, а законом о государственно-частном партнерстве [12]. При этом список возможных объектов ГЧП у данных законов не совпадает. Так, объектами соглашения по закону о ГЧП не могут быть: государственные автомобильные дороги, метрополитен, объекты ЖКХ, объекты, отнесенные к единой системе организации воздушного движения. Относительно этих объектов возможно заключение только концессионных соглашений.

5. Частным партнером проекта ГЧП не может быть иностранная компания. Согласно закону о ГЧП частным партнером может быть только российское юридическое лицо (п. 5 ст. 3 закона о ГЧП). Таким образом, иностранные компании автоматически исключаются из круга потенциальных частных партнеров. Для преодоления этого запрета иностранным компаниям необходимо либо зарегистрировать дочернюю компанию в российской юрисдикции, что многие в виду высоких политических и юридиче-

ских рисков делать не хотят, либо использовать в качестве правовой основы закон о концессии. Однако концессия неприменима для ряда объектов: портов, линий телекоммуникаций, плавучих платформ и т.д.

6. Недостатки в подходе к оценке эффективности проектов. При оценке эффективности проекта и его сравнительного преимущества используется подход «выбор одинакового результата за меньшую стоимость». При этом сравниваются расходы государства на создание объекта ГЧП при помощи государственного контракта и при помощи соглашения о ГЧП. При этом распространенный за рубежом подход «лучший результат за более высокую стоимость» не определен.

7. Методика расчета рисков проекта раскрыта в недостаточной степени. Оценка рисков и их распределение между публичной и частной стороной проекта является одним из наиболее важных моментов при заключении договора ГЧП. Риски могут возникнуть даже из-за разных методик оценки одних и тех же величин, которые применяются в практике частной стороной и государством. Пример подобной ситуации приводит в своей статье У.Д. Кондратьева «Риски бизнеса при реализации проектов ГЧП» [7]. При реконструкции аэропорта Пулково частная сторона и публичная сторона в лице Правительства г. Санкт-Петербурга заранее четко не описали в концессионном договоре методику расчета концессионных платежей. Это привело к конфликту между участниками проекта и реализации правовых рисков. Данный пример свидетельствует о необходимости учета всех видов риска и аккуратной их оценки. Однако на данный момент на законодательном уровне подход к оценке рисков освящен достаточно поверхностно.

Проанализировав закон о концессии и закон о ГЧП, можно сформулировать следующие предложения по совершенствованию законодательства в сфере государственно-частного партнерства:

- определить формы государственно-частного партнерства. С принятием закона о ГЧП данное понятие обрело юридическое определение, однако формы этого партнерства определены не были, хотя, как было отмечено в пунктах 1 и 2 данного исследования, этих форм достаточно много. При этом каждая из форм ГЧП либо регулируется отдельным законом, либо, как контракт жизненного цикла или инвестиционный договор, не имеет собственного законодательства;

- унифицировать списки объектов в законе о ГЧП и в законе о концессии. Списки объектов относительно которых может быть заключено концессионное соглашение или соглашение о ГЧП/МЧП (муниципально-частное партнерство) не совпадают. Так, например, если частный партнер хочет инвестировать в сферу ЖКХ он может использовать только концессию, а, если речь идет о морских портах, то возможно заключение лишь договора о ГЧП. Данное обстоятельство ограничивает возможность применения законодательства;

- более детально проработать методику оценки рисков по соглашениям ГЧП. В законе о ГЧП впервые была утверждена общая методика оценки эффективности и рисков проектов ГЧП, однако процедура оценки рисков описана достаточно поверхностно;

- в законе о концессии определить случаи, когда частный партнер не должен платить концессионные платежи в пользу государства. Так, при реализации социальных проектов (здравоохранение, образование, спорт и т.д.) концессионные платежи, в конечном итоге, приводят к росту стоимости услуг для населения, а это в свою очередь повышает коммерческие риски проекты из-за риска недостаточного спроса.

Несмотря на существующие недостатки в законе о концессии и в законе о ГЧП, в России наблюдается рост количества реализуемых инфраструктурных проектов, использующих механизм государственно-частного партнерства. Ежегодно на протяжении последних 5 лет количество подписываемых проектов удваивается, а объем инвестиций уже превысил 2 трлн руб. [6]. Дальнейшее совершенствование законодательства в сфере ГЧП способно увеличить число потенциальных инвесторов и повысить эффективность механизма государственно-частного партнерства.

Библиографический список

1. Ассоциация «Центр развития ГЧП». Государственно-частное партнерство в России 2016–2017: текущее состояние и тренды, рейтинг регионов : исследование / Ассоциация «Центр развития ГЧП». – М. : Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 32 с.
2. Ассоциация «Центр развития ГЧП». Развитие государственно-частного партнерства в России в 2015–2016 годах. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП: исследование / Ассоциация «Центр развития ГЧП», Министерство экономического развития Российской Федерации. – М. : Ассоциация «Центр развития ГЧП», 2016. – 36 с.
3. Аудиторско-консалтинговая компания Ernst&Young. Как обеспечить успех ГЧП в России : Обзор за 2012 год [Электронный ресурс] / А. Ерофеев., А. Заборовская, Д. Бабинер. – Режим доступа : [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-PPP-Survey-2012/\\$FILE/Russian-PPP-Survey-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-PPP-Survey-2012/$FILE/Russian-PPP-Survey-2012.pdf) (дата обращения : 18.09.2017).
4. Варнавский, В. Г. Государственно-частное партнерство. Теория и практика : учеб. пособ. / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев – М. : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.
5. Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 г. № 627-100 «Закон Санкт-Петербурга об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» // Санкт-Петербургские ведомости. – 2006. – № 244 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.09.2017).
6. Зубаха, П. А. Анализ рынка проектов государственно-частного партнерства в сфере инфраструктурного развития / П. А. Зубаха // Вестник Московского финансово-юридического университета. – 2016. – № 4. – С. 66–74.
7. Кондратьева, У. Д. Риски бизнеса при реализации проектов ГЧП», журнал «Управленческое консультирование» / У. Д. Кондратьева // Журнал Управленческое консультирование. – 2014. – С. 160–176.
8. Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2015 № 894 «Об утверждении Методики оценки эффективности проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства и определения их сравнительного преимущества» // Банк данных Минюста. – 2015. – № 40375 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.09.2017).
9. Рагулина, Ю. В. Государственно-частное партнерство: региональный опыт развития : монография / Ю. В. Рагулина, Ю. И. Петрова, А. А. Плахотников, М. В. Елесина. – М. : Издательский дом «Научная библиотека», 2014 – 176 с.
10. Ратников, К. Ю. Реформа концессионного законодательства / К. Ю. Ратников // Сборник статей Государственно-частное партнерство. Пути совершенствования законодательной базы. – 2009. – С. 58–71.
11. Федеральный закон от 13.07.2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.09.2017).
12. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» // Российская газета. – 2005. – № 3830 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Справочная правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения : 15.09.2017).

СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ

УДК 338.5

А.С. Зинченко

МОНИТОРИНГ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ВОЗДУШНОГО ТРАНСПОРТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию тенденций развития отечественного рынка авиационных перевозок и воздушных судов на долгосрочную перспективу. На основе применения экономических методов сравнительного, индексного и горизонтального анализа представлен прогноз пассажирских и грузовых перевозок. Предлагаемый прогноз построен с учетом существующих тенденций развития мирового рынка авиационных перевозок. Показано, что рост объема пассажирских и транспортных перевозок обеспечивается не только за счет интенсивности эксплуатации, но также за счет увеличения производственной мощности парка воздушных судов.

Ключевые слова: пассажирские авиационные перевозки, грузовые авиационные перевозки, прогноз развития авиационных перевозок, рынок воздушных судов, парк летательных аппаратов.

Alexander Zinchenko

MONITORING OF DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC MARKET OF AIR TRANSPORT AT THE PRESENT STAGE

Annotation. Article is devoted to a research of tendencies of development of the domestic market of air transportation and aircrafts for a long-term outlook. On the basis of application of economic methods of the comparative, index and horizontal analysis the forecast of passenger and freight transportation is submitted. The offered forecast is constructed taking into account the existing tendencies of development of the world market of air transportation. It is shown that growth of volume of passenger and transport traffic is provided not only due to intensity of operation, but also due to accumulation of number of the park of aircrafts and its carrying capacities.

Keywords: passenger air transportation, freight air transportation, forecast of development of air transportation, market of aircrafts, park of aircraft.

Исследование состояния и перспектив развития рынка авиационных перевозок является в настоящее время актуальным и представляет особый интерес в связи с тем, что сегодня в Российской Федерации наблюдается определенный разрыв между производственными возможностями авиастроения и спросом на авиационные перевозки. Кроме того, являясь отраслью высокотехнологичных услуг, сектор авиационных перевозок служит в некотором роде показателем состояния отечественной авиационной промышленности.

Существует достаточное количество прогнозов в отношении развития пассажиро- и грузооборота глобального парка воздушных судов и рынков авиатехники [4]. Как правило, эти прогнозы ограничиваются 20-летним периодом. Тем не менее эти прогнозы дают возможность определить общие закономерности и тенденции. Такого рода тенденции были экстраполированы с необходимыми поправками на более отдаленную перспективу развития мирового авиационного рынка. Согласно проведенному исследованию суммарный тоннокилометраж поднимется к 2030 г. до величины примерно 1,75 трлн т.км, а в 2050 г. может составить примерно 3,76 трлн т.км [1].

Следует иметь в виду, что рост авиаперевозок будет происходить географически не равномерно. В регионах с устоявшимся развитым рынком авиаперевозок, куда следует отнести Северную Америку, Западную Европу, Японию и другие страны, где проживают около 1 млрд чел., среднегодовой рост перевозок в ближайший период составит значительно меньшую величину, чем в развивающихся регионах, включая Китай и Индию, с населением 5,8 млрд чел. В результате к 2050 г. прогнозируется снижение доли авиаперевозчиков Северной Америки с 25 %, которую они занимали на начало 2016 г. в общемировом пассажирообороте, до 22 %, в то время как доля авиакомпаний Азиатско-Тихоокеанского региона увеличится с 30 % до 34 % [3].

Для оценки перспектив развития авиаперевозок в России в данном исследовании был взят, как и для оценки мировых авиаперевозок, способ составления прогноза с помощью выявления взаимозависимости между валовым внутренним продуктом страны и размером авиационных перевозок. В процессе исследования автором, во-первых, была определена взаимосвязь между такими величинами, как валовый внутренний продукт (далее – ВВП) и объем авиационных перевозок, а, во-вторых, выявлена функциональная зависимость между этими двумя показателями. Периодом регрессионного анализа были приняты 1991–2016 гг., а показатели объемов приведены к одному периоду на основе применения метода дисконтирования.

Основным критерием при проведении анализа является объем ВВП. Несмотря на то, что этот показатель дает достаточно общие представления об уровне жизни населения и развития тех или иных отраслей народного хозяйства, он является основным индикатором как для составления практически всех статистических прогнозов со стороны государственных органов, так и для оценки темпов развития экономики страны [5].

Динамика ВВП до 2020 г. основана на стратегических разработках Минэкономразвития и корректировке сценарных условий в зависимости от степени реализации ключевых факторов роста. В результате получены и экстраполированы три варианта развития экономики страны, которые напрямую связаны с перспективным прогнозом ВВП. К ним относятся следующие сценарии:

1) пессимистический или консервативный вариант развития характеризуется преобладанием сырьевой экономики, спадом объемов добычи ресурсов и замедлением роста реального сектора промышленности;

2) наиболее вероятный вариант развития, который мы назовем базовым. Данный вариант основан на увеличении добычи и экспорта ресурсов, использовании конкурентных возможностей страны в сфере энергетики, а также реконструкции существующих производственных мощностей в основных отраслях народного хозяйства, включая транспортный сектор экономики;

3) оптимистический вариант, построенный на развитии инновационных технологий. Так же как и предыдущий вариант, он включает в себя максимальное использование конкурентных преимуществ в тех стратегических областях, где это возможно на сегодняшний день, и наряду с этим реализацию стратегии инновационного прорыва в наиболее высокотехнологичных и наукоемких отраслях промышленности. Особое внимание здесь уделяется интеллектуальному капиталу и уникальным человеческим ресурсам, что позволит России ступить на путь роста экономики [1].

Принимая во внимание, что на уровне государства на период до 2030 г. в качестве основного устанавливается показатель транспортной подвижности населения, проанализируем, как скажется вероятное развитие авиаперевозок на изменении этого показателя.

Согласно прогнозу, на основании имеющихся данных, к 2050 г. в России может сократиться численность населения на 2,72 % [3]. При этом количество перевезенных на воздушном транспорте пассажиров, как правило, зависит от спроса на них, уровня платежеспособности населения и роста доходов, хотя объем численности населения также имеет значение, но далеко не является основным фактором в данном вопросе. Кроме того, такой показатель, как доступность воздушных перевозок,

также влияет на рост или снижение пассажирооборота. Если к 2050 г., согласно прогнозам, численность населения все же сократится при увеличении среднего ВВП на душу населения, прирост индекса авиационной мобильности может оказаться довольно значительным.

Чтобы спрогнозировать динамику показателя авиационной мобильности, в процессе исследования была выявлена тенденция его изменения с 2000 г. по 2016 г., которая затем была экстраполирована на весь период прогнозирования [2]. При развитии страны по пессимистическому варианту показатель авиационной мобильности может увеличиться в 2,5 раза. В случае реализации наиболее вероятного варианта увеличение показателя будет практически троекратным. Если экономика страны пойдет по пути инновационного прорыва, то авиационная мобильность населения увеличится более чем в 3,5 раза.

Положительная динамика объема пассажирских и грузовых перевозок обеспечивается в основном за счет увеличения парка воздушных судов и лишь частично за счет роста интенсивности использования производственных мощностей. Полученные результаты прогнозирования динамики авиаперевозок являются основой для оценки рынка воздушных судов. Результаты проведенного исследования показали, что к 2050 г. на отечественном рынке авиационных перевозок пассажирооборот составит от 556,7 млрд п.км до 1123,1 млрд п.км в зависимости от сценария развития экономики страны. По грузовым авиационным перевозкам этот показатель составит от 10,86 млрд т.км до 20,25 млрд т.км.

Для представления динамики авиаперевозок в целом с учетом как пассажирских перевозок, так и грузооборота, был сделан прогноз тоннокилометража до 2050 г., в соответствии с тремя сценариями. Расчеты показали, что при развитии страны по консервативному сценарию объем авиаперевозок в прогнозируемый период вырастет с (примерно) 26 млрд т.км до 61 млрд т.км, т.е. в 2,3 раза, что обеспечивается средним темпом роста на уровне 2,5 % в год. Базовый сценарий позволяет рассчитывать на более высокие показатели. Объем авиаперевозок, в соответствии с этим сценарием, вырастет до 84,5 млрд т.км, т.е. в 3,25 раза при среднегодовом темпе роста – 3,4 %. Наилучшие показатели следует ожидать для инновационного сценария, при котором ожидается рост авиаперевозок, согласно сделанному прогнозу, до 121,3 млрд т.км. Таким образом, величина тоннокилометража в период с 2016 г. по 2050 г. должна вырасти примерно в 4,7 раза, а среднегодовой темп роста этого показателя составит 4,5 %.

Согласно прогнозу, численность парка пассажирских самолетов к 2050 г. может достичь, в зависимости от сценария экономического развития РФ, величины от (примерно) 2,2 тыс. до 4,1 тыс. самолетов, а с учетом грузовых самолетов численность парка самолетов РФ к 2050 г. достигнет от (примерно) 2,4 тыс. до 4,5 тыс. самолетов, т.е. вырастет по сравнению с текущим размером парка летательных аппаратов примерно в 2-4 раза.

Рассмотрим прогноз основных показателей авиационных перевозок и воздушных судов по наиболее вероятному или базовому варианту. Прогноз развития мирового парка летательных аппаратов дает следующую картину: в 2050 г. мировой парк будет насчитывать 67,1 тыс. самолетов, т.е. в сравнении с текущим его размером (примерно 22,5 тыс. самолетов) вырастет примерно в 2 раза. Доля российского парка самолетов в этот период вырастет с теперешних 4 % до 5 %. Рынок самолетов формируется под воздействием наличия определенного дефицита провозных мощностей требуемого типа. В свою очередь, дефицит провозных мощностей определяется ростом платежеспособного спроса на авиаперевозки и состоянием существующего парка летательных аппаратов.

На основе полученных оценок потребного парка летательных аппаратов была получена картина списания самолетов и оценена потребность в новых летательных аппаратах. Прогнозные расчеты, касающиеся российского рынка летательных аппаратов, показали, что их суммарные поставки по всем типам до 2050 г. в зависимости от сценария развития экономики составят примерно 3,0–5,4 тыс. единиц, что составит 3,6–6,5 % мирового рынка.

Решение рассмотренных в данной работе задач позволит отечественным производителям и эксплуатантам авиационной техники воспользоваться в полной мере немалым потенциалом внутреннего рынка и уверенно претендовать на часть мирового рынка.

Библиографический список

1. Гусева, М. В. Анализ состояния и прогноз развития авиационного транспорта России / М. В. Гусева // Российское предпринимательство. – 2010. – № 4. – С. 85–89.
2. Гусева, М. В. К вопросу об эффективной модели управления авиационными туристскими перевозками / М. В. Гусева // Экономические науки. – 2011. – № 6. – С. 79–82.
3. Демин, С. С. Анализ текущих тенденций и прогноз развития отечественного рынка гражданской авиационной техники / С. С. Демин, Е. В. Джамай // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 6-2. – С. 133–137.
4. Зинченко, А. С. Исследование структуры и динамики рынка авиационных перевозок в России / А. С. Зинченко // Вестник университета. – 2017. – № 7-8. – С. 97–100.
5. Зинченко, А. С. Исследование основных направлений прогнозирования стоимостных показателей разработки авиационной техники / А. С. Зинченко, Н. В. Чернер, М. Б. Боброва // Вестник Университета. – 2016. – № 7-8. – С. 76–78.

УДК 338.5

А.А. Сазонов

Л.В. Михайлова

О.И. Трегубова

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ

Аннотация. Статья посвящена комплексному исследованию перспективного роста рыночной капитализации инновационно активного предприятия путем формирования и реализации его конкурентной стратегии развития. В качестве главного критерия оценки рыночной стоимости капитала предприятия авторами предлагается использовать его средневзвешенную стоимость. По итогам проведенного исследования сделан вывод о том, что при формировании конкурентной стратегии инновационно активного предприятия крайне важно обеспечить оптимальное соотношение динамики развития отдельных составных элементов капитала.

Ключевые слова: рыночная стоимость капитала, средневзвешенная стоимость капитала, инновационное развитие, конкурентная стратегия, интеллектуальный капитал.

Andrey Sazonov

Lubov Mikhailova

Olga Tregubova

TOPICAL ISSUES OF ESTIMATION OF COST OF THE CAPITAL OF THE ENTERPRISE AND ITS BASIC ELEMENTS

Annotation. Article is devoted to a complex research of perspective growth of market capitalization of innovatively active enterprise by formation and implementation of his competitive development strategy. As the main criterion for evaluation of market value of the capital of the enterprise authors offer to use its average cost. Following the results of the conducted research the conclusion is drawn that when forming competitive strategy of innovatively active enterprise it is extremely important to provide an optimum ratio of dynamics of development of separate components of the capital.

Keywords: market value of the capital, average cost of the capital, innovative development, competitive strategy, intellectual capital.

Предприятия различных отраслей промышленности в настоящее время работают в атмосфере рыночной экономики, когда социально-экономическая система развивается на основе частной собственности в условиях товарно-денежных отношений, следовательно, доминирующим фактором их развития является конкурентная стратегия. Задача любой конкурентной стратегии заключается в установлении конкурентных преимуществ, которыми располагает предприятие или производимая им продукция, а также определение способов поддержания превосходства [2]. Комплексная реализация стратегии предполагает обеспечение роста рыночной капитализации и стоимости предприятия в перспективе, а тенденция роста будет зависеть от совокупности факторов, входящих во внешнюю и внутреннюю среды предприятия.

Для расчета рыночной стоимости капитала предприятия в настоящее время применяется Weight average cost of capital (далее – WACC), или средневзвешенная стоимость капитала. WACC используется при формировании решения о необходимости инвестирования в различные ценные бумаги

или в проекты, сопряженные со значительным риском [3]. Ее экономический смысл заключается в возможности предприятия реализовывать различные решения, в том числе по вложению денежных средств, при условии, что показатель их рентабельности находится выше расчетного значения WACC. По сути WACC показывает стоимость капитала, субсидированного в деятельность предприятия с учетом затрат на альтернативное инвестирование, и рассчитывается по следующей формуле [6]:

$$WACC = K_d \times (1 - T) \times \frac{D}{E + D} + K_e \times \frac{E}{E + D}, \quad (1)$$

где K_d – процент на заемный капитал на данном рынке, %; T – налог на прибыль, определяемый в долях единиц; D – заемный капитал, тыс. руб.; E – собственный капитал, тыс. руб.; K_e – процент на собственный капитал на данном рынке, %.

Если финансирование деятельности предприятия ведется из двух источников (собственных и заемных средств), то формула (1) принимает следующий вид:

$$WACC = K_s \times W_s + K_d \times W_d \times (1 - T), \quad (2)$$

где K_s – собственный капитал, тыс. руб.; W_s – доля собственного капитала, %; K_d – заемный капитал, тыс. руб.; W_d – доля заемного капитала, %; T – налога на прибыль, % [1].

В настоящее время стоимостной подход наиболее актуален в процессе разработки стратегий для промышленных предприятий, деятельность которых неразрывно связана с дополнительным риском, вызванным необходимостью разработки, освоения и применения различных инновационных товаров. С точки зрения самого предприятия, его конкурентная стратегия может представляться в виде определенной совокупности управленческих решений, вектором которых служит формирование инновационной деятельности и формирование конкурентных преимуществ [4].

Реализуемая промышленным предприятием конкурентная стратегия заключается в формировании и реализации стратегического производственного плана по разработке, производству и реализации продукции, в том числе и инновационных товаров. В результате создается стратегия, в основе которой заложен максимизирующий эффект стоимости инновационного бизнеса, при этом эффект представляет собой итог, получаемый от объединения отдельных функциональных и инновационных стратегий предприятия.

При создании конкурентной стратегии промышленного предприятия необходимо учитывать, что она представляет собой сумму мероприятий, от успеха реализации которых и будет зависеть, насколько успешно сформируются рыночные преимущества предприятия. Предприятия работают в условиях жесткой конкуренции, и поэтому именно полученные преимущества должны дать возможность реализовать целый комплекс проектов, в том числе инновационных, по разработке концептуально новых товаров, услуг или технологических процессов, направленных на получение экономической выгоды в будущем. При разработке конкурентной стратегии промышленного предприятия особое внимание необходимо уделить тщательному анализу рынка, определить количество материальных и нематериальных активов и капитала, в состав которого входит также интеллектуальный капитал.

Для стабильного и устойчивого развития, а также функционирования промышленного предприятия, работа которого имеет сильно выраженный инновационный характер, крайне важно достичь эффективного соотношения между различными составляющими капитала как в текущем, так и в перспективном периоде. Это относится не только к финансовому капиталу, но и к интеллектуальному. Например, неравномерное соотношение различных частей интеллектуального капитала за счет неоправданного роста затрат чаще всего приводит к значительному снижению показателей эффективности и, как следствие, результативности деятельности предприятия вместо запланированного роста значений данных показателей.

В процессе разработки конкурентной стратегии промышленного предприятия необходимо принимать во внимание специфику принадлежащей ему интеллектуальной собственности, являющейся основным наполнением интеллектуального капитала. Практически уникальные знания, умения и навыки персонала предприятия, как правило, составляют основное содержание интеллектуального капитала предприятия [9].

Для того чтобы обеспечить предприятию сохранение его уникальных характеристик и свойств на конкурентном рынке, необходима разработка и реализация эффективной стратегии управления интеллектуальным капиталом, направленной на баланс развития всех его основных элементов и составляющих [7]. Принятие грамотных управленческих решений в отношении интеллектуального капитала в первую очередь повлияет на создание новой стоимости, реализованной в различных инновационных продуктах или услугах, персонале и бизнес-процессах, реализуемых высокотехнологичным предприятием. Разработанная стратегия должна являться барьером, защищающим предприятие от конкурентов с их новыми и уникальными продуктами, так как составные элементы интеллектуального капитала достаточно сложно воспроизвести даже в долгосрочном периоде. Следовательно, конкурентная стратегия, обеспечивающая максимальное сохранение уникальности предприятия, при помощи развития интеллектуального капитала создает концепцию долгосрочного инновационного развития машиностроительного предприятия.

В современной практике бизнеса используются различные типы стратегий управления интеллектуальным капиталом предприятия. В основе этих стратегий находится модель, которая описывает существующие взаимосвязи между человеческим, организационным, клиентским и потребительским капиталом. При этом целый ряд стратегий разрабатывается с использованием знаний, полученных на базе только одной из составляющих интеллектуального капитала. Другие стратегии разрабатываются на основе синергии различных видов интеллектуального капитала, аккумулируя их составляющие в одно целое. Также существует стратегия, которая характерна для машиностроительных предприятий с высоким уровнем управляемости, так как она реализуется только при одновременном взаимодействии и равномерном развитии всех составляющих интеллектуального капитала.

На сегодняшний день известен целый ряд различных подходов к созданию стратегии управления интеллектуальным капиталом [5]. К ним относится, например, стратегия управления и контроля над интеллектуальным капиталом предприятия на основе применения сценарного подхода, а также декомпозиционный подход к формированию и разработке управления интеллектуальным капиталом предприятия с учетом процессных инноваций [8]. Успешная апробация этих подходов на предприятии в значительной степени расширяет спектр возможностей современного менеджмента в сфере повышения качества интеллектуального капитала. Предприятия, работающие в условиях рыночной экономики, могут успешно применять две основные стратегии управления интеллектуальным капиталом, основной которых является высокий творческий потенциал персонала.

При этом как сценарный подход управления интеллектуальным капиталом, так и метод декомпозиции взаимосвязаны и взаимообусловлены друг другом. На основе их совместного применения на предприятии возможно не только эффективно управлять интеллектуальным капиталом, но и выявлять наиболее слабые его составляющие, чтобы в дальнейшем направлять усилия на их дальнейшее развитие. Выбор системы управления капиталом предприятия, включая его интеллектуальную составляющую, зависит не только от специфики самого предприятия и вида его производственно-хозяйственной деятельности, но и отраслевых особенностей той или иной промышленности народного хозяйства.

Библиографический список

1. Арсеньева, Н. В. Исследование теоретических аспектов управления ресурсами предприятия машиностроения // Н. В. Арсеньева, Е. В. Джамай, С. А. Зинченко // Вестник университета. – 2015. – № 12. – С. 5–7.
2. Баранова, В. В. Стратегическое управление интеллектуальным капиталом высокотехнологичного предприятия / В. В. Баранов, А. В. Зайцев // Креативная экономика. – 2009. – Том 3. – № 12. – С. 72–88.

3. Внучков, Ю. А. Совершенствование системы финансового планирования на предприятии машиностроения / Ю. А. Внучков, Л. А. Углова, Д. А. Комонов // Вестник университета. – 2016. – № 4. – С. 122–124.
4. Внучков, Ю. А. Формирование продуктового портфеля предприятия на основе показателей рыночной эффективности изделий / Ю. А. Внучков, В. В. Хмелевой // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2013. – № 21(93). – С. 283–290.
5. Джамай, Е. В. Методы оценки интеллектуального потенциала предприятия наукоемкой отрасли экономики России / Е. В. Джамай, С. А. Повекевичных // Насосы. Турбины. Системы. – 2012. – № 4. – С. 60–67.
6. Паникарова, С. В. Управление знаниями и интеллектуальным капиталом / С. В. Паникарова, М. В. Власов. – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2015. – 140 с.
7. Новосельский, С. О. Перспективы оценки и учета интеллектуального капитала на предприятии [Электронный ресурс] / С. О. Новосельский, М. В. Паникарова // Auditorium. – 2014. – № 3. Режим доступа : <file:///D:/Documents/Downloads/perspektivy-otsenki-i-ucheta-intellektualnogo-kapitala-na-predpriyatii.pdf>. (дата обращения : 12.09.2017).
8. Седова, Т. В. Формирование интеллектуального капитала организации как стратегия повышения качественного уровня персонала / Т. В. Седова // Известия Южного федерального университета. Технические науки. – 2014. – С. 220–226.
9. Татаркин, А. И. Инновационное развитие экономики знаний / А. И. Татаркин. – Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2011. – 647 с.

УДК 339.94

Е.Н. Смирнов

П.В. Терелянский

ОТРАСЛЕВЫЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА СИСТЕМ И ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

***Аннотация.** Предметом исследования данной статьи выступает мировой рынок систем и технологий искусственного интеллекта (далее – ИИ), представляющий собой один из быстрорастущих рынков современного мирового хозяйства. Основная цель исследования – оценка тенденций, параметров и проблем развития данного рынка в условиях дальнейшей цифровизации экономики. Как показало исследование, ИИ способствует принципиальному обновлению и преобразованию структуры мирового рынка, а также его дальнейшей диверсификации. Развитие мирового рынка ИИ обеспечит дальнейший рост неравномерности социально-экономического развития стран мира.*

***Ключевые слова:** технологии ИИ, четвертая промышленная революция, цифровизация, глубокое обучение, мировой рынок.*

Evgenii Smirnov

Pavel Tereliansky

INDUSTRY AND FUNCTIONAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE WORLD MARKET OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE SYSTEMS AND TECHNOLOGIES

***Annotation.** The world market of systems and technologies of the artificial intelligence (AI) representing one of the fast-growing markets of the modern world economy acts as an object of research of this article. A main objective of a research – assessment of tendencies, parameters and problems of development of this market in the conditions of further digitalization of economy. As has shown a research, AI promotes basic updating and transformation of structure of the world market and also his further diversification. Development of the world market of AI will provide the further growth of unevenness of social and economic development of the countries.*

***Keywords:** AI technologies, fourth industrial revolution, digitalization, deep training, world market.*

Развитие мировых рынков товаров и услуг на современном этапе не представляется возможным без участия технологий, которые не только являются одним из ключевых факторов развития производительных сил, но и переживают качественно новый этап трансформации. В отдельных отраслях функция технологий трансформировалась из вспомогательной в определяющую, что, очевидно, обусловлено ростом конкуренции на основных рынках. Технологии и системы искусственного

© Смирнов Е.Н., Терелянский П.В., 2017

Статья подготовлена по результатам проекта № 2.10161.2017/5.1 «Анализ ключевых направлений исследований и разработок в области искусственного интеллекта и возможностей его использования в национальных экономиках», выполняемого «ГУУ» в рамках государственного задания Минобрнауки России.

интеллекта (далее – ИИ), рассматриваемые в рамках данной статьи, коренным образом преобразуют структуру указанных рынков, адаптивно становясь базовым инструментом повышения конкурентоспособности крупных промышленных компаний.

Спектр применения систем ИИ разнообразен. В отечественной науке пока что делается акцент лишь на технических аспектах использования ИИ, тогда как рынки систем и технологий ИИ (в том числе мировой) представляются еще малоизученными [3]. В данном контексте следует указать, что, представляя собой революционное начало для развития современного международного бизнеса, системы и технологии ИИ неоднозначно и неравномерно применяются в разрезе отдельных отраслей. В частности, по зарубежным оценкам, наибольшего эффекта от внедрения ИИ ожидают в ближайшие пять лет такие сферы и отрасли, как промышленные технологии, телекоммуникации и индустрия развлечений (немного меньшим является эффект ИИ в сфере финансовых услуг) [6]. Кроме того, уже становится очевидным, что ИИ станет катализатором развития совершенно новых бизнес-моделей и изменит конкурентную среду всех отраслей промышленности уже в средне- и даже краткосрочной перспективах.

В мире постепенно набирает обороты четвертая промышленная революция, основным параметром которой является экспоненциальное технологическое развитие, стимулируемое тем, что новые технологии способствуют синтезу все более передовых и эффективных технологий. ИИ представляет собой один из технологических прорывов четвертой промышленной революции. Технологические достижения возникают быстро и параллельно в разных (не смежных друг с другом) сферах, например, в промышленном производстве и здравоохранении, что обусловлено мультипликативным (дополняющим и усиливающим) эффектом технологий. При этом системы и технологии ИИ в зарубежных странах широко применяются как потребителями (например, технологии управления личным благосостоянием), так и производителями (клиентские службы, трейдинговые системы, противодействие мошенничеству, передовая аналитика и пр.) [2]. В частности, разработка технологий «Глубокого обучения» (*англ. – deep learning*) представляет собой усовершенствованный вариант технологий ИИ, пытающийся подражать функциям человеческого мозга (это выражается, например, в возможности распознавать образцы звуков, изображений и других данных).

В целом мировой рынок систем ИИ в промышленности является одним из быстрорастущих: до 2021 г. прогнозируется среднегодовой темп роста этого рынка в размере 53 % [7]. По имеющимся прогнозам, в 2016-2025 гг. наиболее высокие темпы прироста будут характерны для роста доходов на мировых рынках от использования ИИ в 2016-2021 гг.

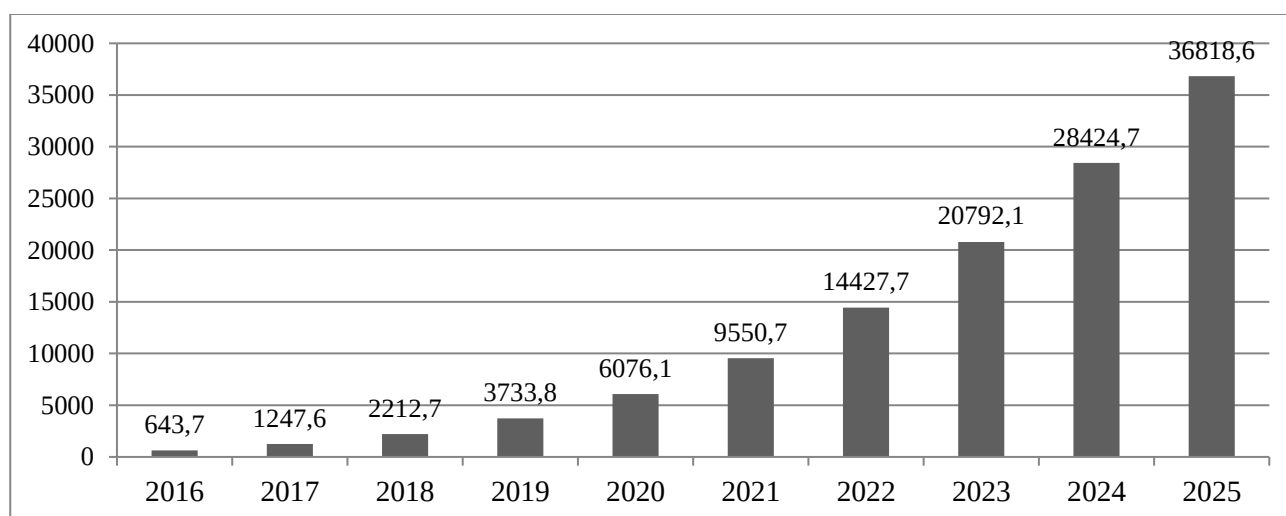


Рис. 1. Прогноз объемов мирового рынка ИИ до 2025 г., млрд долл. США [13, с. 14]

По оценке группы PricewaterhouseCoopers, к 2030 г. вклад технологий ИИ в развитие мировой экономики составит 15,7 трлн долл. США, из которых 9,1 трлн долл. США будет рост производительности и 6,6 трлн долл. США – эффекты потребления. По прогнозам, в региональном разрезе выигрыш от ИИ к 2030 г. распределится неравномерно: его большая часть придется на Китай (7 трлн долл. США, или 26,1 % от внутреннего валового продукта (далее – ВВП)), Северную Америку (3,7 трлн долл. США, или 14,5 % ВВП) и страны Северной Европы (1,8 трлн долл. США, или 9,9 % ВВП) [11]. Тем самым, в частности, в Европейском союзе (далее – ЕС) еще четче обозначится технологический разрыв между его северными и южными странами-членами.

Зачастую системы и технологии ИИ отождествляют с робототехникой. Однако исторически промышленные роботы разрабатывались для разработки определенных задач, тогда как современная робототехника решает все новые и более сложные задачи, а также принимает решения в режиме реального времени. И в этом состоит принципиальное отличие современных технологий ИИ. По всей видимости, системы и технологии ИИ, так же, как и инновации, появляются во времени неравномерно и, как это указано в специальной литературе, «пучкообразно» (кластерно), т.е. они дискретны во времени [4]. Последнее обстоятельство усложняет анализ и прогноз развития данного рынка с точки зрения его воздействия на другие отрасли мировой экономики.

Начиная с 1980-х гг., экономики развитых стран испытывают замедление темпов экономического роста: если в 1980-е гг. среднегодовой темп роста в развитых странах составил 3,0 %, то в 1990-х гг. – уже 2,1 %, в 2000-х гг. – 1,1 %. Также в этих экономиках в рассматриваемый период наблюдается снижение совокупной факторной производительности, предельной эффективности капитала [14]. Более того, в условиях глобального кризиса наблюдаются устойчивое снижение доходности многих отраслей промышленности (в частности, в США рост прибыли корпораций в 2010 г. составил 25 %, в 2015 г. наблюдалось снижение на 5 %), неопределенность с перспективными инвестициями в них (особенно в сферу инноваций) и волатильность биржевых курсов акций компаний, поэтому ИИ выступает в качестве нового фактора производства, способного вывести крупные промышленные корпорации на новый уровень конкурентоспособности.

В связи с действием указанных рисков, лидерство экономик развитых стран уже в 1990-е гг. обеспечивалось ускоренным развитием новейших отраслей и использованием интеллектуальных технологий. Базовый критерий оценки успеха современных промышленных компаний – рост показателя валовой добавленной стоимости, который, как отмечают авторы статьи, отражает совершенствование структуры корпораций, которая принимает все более усложненные формы [5]. В специальном исследовании международной компании Accenture (специализируется на оказании услуг в области информационных технологий и управленческого консалтинга) был оценен эффект от внедрения ИИ на примере экономик 12-ти развитых стран в 16-ти отраслях промышленности. Исследование показало, что потенциал ИИ таков, что 2035 г. способен увеличить доходность на 38 %, а валовая добавленная стоимость в этих отраслях вырастет на 14 трлн долл. США [10]. В таблице 1 отражен эффект от внедрения систем ИИ в экономиках отдельных стран к 2035 г. Получается, что экономический рост с учетом внедрения технологий ИИ будет почти в два раза большим, нежели без его использования. Аналогичным образом внедрение ИИ отразится на динамике производительности труда в мировом хозяйстве в целом.

Что касается отраслевых разрезов, то наибольшим потенциалом роста применение ИИ обладает в таких отраслях, как информационно-коммуникационные технологии, промышленное производство, финансовые услуги, розничная торговля, транспортные и складские услуги. Вместе с тем мы очень сдержанно подходим к таким долгосрочным прогнозам ввиду того, что динамика и жизненный цикл развития технологий в разных отраслях отличаются, поэтому с точки зрения применения технологий ИИ некоторые отрасли по мере их развития могут исчерпать свой потенциал, уступая другим отраслям.

В контексте обеспечения выпуска продукции и формирования добавленной стоимости складывается иная картина: здесь в наибольшей степени применение ИИ отразится на промышленном производстве. С точки зрения прироста совокупной факторной производительности, применение ИИ окажет наибольшее воздействие в долгосрочной перспективе на промышленное производство, сектор финансовых услуг и здравоохранение (см. табл. 2). В частности, ожидается, что к 2030 г. от 10 % до 15 % мирового рынка продукции автомобилестроения будут составлять автономные (беспилотные) автомобили [12].

Таблица 1

**Прогноз экономического роста отдельных стран к 2035 г. с учетом внедрения технологий ИИ
(среднегодовой темп роста валовой добавленной стоимости, %) [10]**

№ п.п.	Страна	1	2	3	№ п.п.	Страна	1	2	3
1.	США	2,6	4,6	35	7.	Австрия	1,4	3,0	30
2.	Финляндия	2,1	4,1	36	8.	Франция	1,7	2,9	20
3.	Великобритания	2,5	3,9	25	9.	Япония	0,8	2,7	34
4.	Швеция	1,7	3,6	37	10.	Бельгия	1,6	2,7	17
5.	Нидерланды	1,6	3,2	27	11.	Испания	1,7	2,5	11
6.	Германия	1,4	3,0	29	12.	Италия	1,0	1,8	12

Примечание: 1 – прогноз экономического роста без учета внедрения технологий ИИ; 2 – аналогичный показатель, но с учетом внедрения; 3 – рост производительности труда (%) на основе внедрения ИИ

Таблица 2

Прогноз прироста совокупной факторной производительности в отдельных отраслях мировой экономики в результате внедрения систем и технологий ИИ [8]

Отрасль	млрд долл.	%*	Отрасль	млрд долл. США	%*
Промышленное производство	307	8,1	Информационно-коммуникационные услуги	62	6,5
Финансовые услуги	250	21,7	Социальные услуги	49	22,7
Розничная торговля	205	9,2	Строительство	32	6,2
Государственные услуги	106	11,3	Гостиничный и ресторанный бизнес	23	4,7
Здравоохранение	102	22,1	Образование	17	15,6
Профессиональные услуги	102	5,5	Сельское, лесное хозяйство и рыболовство	10	4,7
Коммунальные услуги	88	28,9	Прочие услуги	6	6,3
Транспортные и складские услуги	63	8,5	Индустрия отдыха и развлечений	5	5,7

*Примечание: * – % от совокупного прироста на основе внедрения технологий и систем ИИ*

Принципиально значимая роль технологий ИИ заключается в том, что они способны и могут полностью изменить цикл низкой доходности в отраслях по трем основным направлениям:

1) интеллектуальная автоматизация, значительно оптимизирующая процессы продаж в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости;

2) прирост труда и капитала (так, работники могут делегировать вспомогательные задачи системам ИИ и концентрироваться на решении основных задач; компании при помощи ИИ повышают эффективность использования активов);

3) диффузия инноваций.

С точки зрения ведения производственных операций эффективность применения ИИ оценивается в следующих аспектах. Во-первых, предотвращение отказов машин и оборудования позволит увеличить эффективность использования производственных активов и снизить затраты на обслуживание оборудования. Во-вторых, использование роботов на основе ИИ увеличит пропускную способность производства. Наконец, применение ИИ будет способствовать преодолению фрагментации производства. Между тем лидирующие позиции на рынках технологий ИИ принадлежат компаниям США, Японии и Германии. Так, американские компании Intel, IBM, Symantec и General Electric доминируют на рынке решений для «интернета вещей» (*англ. – Internet of things*). Корпорации Японии традиционно доминируют в роботостроении. Китай является лидером по числу выданных патентов в сфере ИИ (53 % от совокупного числа выданных в мире патентов) [1].

В то же время следует указать, что рынок применения систем и технологий ИИ постепенно становится объектом наднационального (многостороннего) регулирования. Подтверждением этому является, например, то, что в июне 2017 г. в г. Женеве впервые прошел всемирный саммит «Искусственный интеллект во благо», на котором была обозначена значимость ИИ для устойчивого развития мирового сообщества [9].

Применительно к российским условиям необходимо отметить: очевидно, что цифровизация российской экономики должна стать источником долгосрочного экономического роста. Нам представляется, что в первую очередь потенциал ИИ в кратко- и среднесрочной перспективе возможно раскрыть в финансовом секторе (крупные банки), однако в отраслях промышленности России применение ИИ имеет естественные ограничения.

Библиографический список

1. Аптекман, А. Цифровая Россия : новая реальность / А. Аптекман, В. Калабин, В. Клинов [и др.] – Digital/McKinsey, 2017. – 132 с.
2. Восемь ключевых технологий для бизнеса: как подготовиться к их воздействию. – PricewaterhouseCoopers, 2016. – 19 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.pwc.ru/russian/new-site-content/tech-breakthroughs-megatrend-rus.pdf> (дата обращения : 16.09.2017).
3. Кориков, А. Искусственный интеллект в технических системах / А.М. Кориков // Сб. трудов XII Всероссийского совещания по проблемам управления «ВСПУ-2014 (г. Москва, 16-19 июня 2014 г.). – М., 2014. – С. 3888-3896.
4. Смирнов, Е. Н. Инновационный механизм развития экономики Европейского союза : научное издание / Е. Н. Смирнов. – М. : Перо, 2015. – 390 с.
5. Смирнов, Е. Н. Механизм инновационного обновления промышленности Европейского союза в современных условиях / Е. Н. Смирнов // Вестник университета. – 2013. – № 2. – С. 210-217.
6. Columbus, L. How Artificial Intelligence Is Revolutionizing Business In 2017 // Forbes. – September 10, 2017 [Electronic resources]. – Mode of access : <https://www.forbes.com/sites/louiscolumbus/2017/09/10/how-artificial-intelligence-is-revolutionizing-business-in-2017/#5c260d065463> (date of access : 15.09.2017).
7. Global Artificial Intelligence Market in the Industrial Sector – Forecasts till 2021. – Technavio, January 2017. – 82 p.
8. How AI Boosts Industry Profits and Innovation: Industry Spotlights. – Accenture, 2017. – 12 p.
9. Press Release : AI for Good Global Summit. – Geneva, ITU, 07 June 2017 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.itu.int/en/mediacentre/Pages/2017-PR23.aspx> (date of access : 15.09.2017).
10. Purdy, M. How AI Boosts Industry Profits and Innovation / M. Purdy, P. Daugherty. – Accenture, 2017. – 28 p.
11. Sizing the prize What's the real value of AI for your business and how can you capitalise? – Pwc, 2017. – 32 p.
12. Smartening up with Artificial Intelligence (AI). – What's in it for Germany and its Industrial Sector? – Digital/McKinsey, April 2017. – 50 p.
13. What is AI? / A theme report based on the 1st meeting of the All-Party. – UK : House of Commons, Committee Room 15, Parliamentary Group on Artificial Intelligence [APPG AI], 20 March 2017. – 34 p.
14. Why artificial intelligence is the future of growth. Accenture, 2017. – 26 p.

РАЗВИТИЕ ОТРАСЛЕВОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

УДК 658

Е.М. Тетцоева

ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИКОЙ

***Аннотация.** В статье автором рассмотрены и охарактеризованы основные этапы развития организационных структур управления логистикой, свойственные крупным и средним компаниям, осуществляющим свою деятельность в государствах с развитой экономикой. Автором выделены наиболее выраженные современные тенденции развития логистического управления в организациях, отдельное внимание уделено таким вопросам, как централизация и децентрализация логистического управления, роль современных технологий в изменении статуса логистики в компании. Описаны сильные и слабые стороны различных организационных форм логистического управления.*

***Ключевые слова:** организационная структура, логистическое управление, виртуальная организация, делегирование полномочий, централизация, децентрализация, горизонтальные структуры, межфункциональные рабочие группы.*

Ekaterina Tettsoeva

EVOLUTION AND DEVELOPMENT TRENDS OF ORGANISATIONAL STRUCTURES OF LOGISTIC MANAGEMENT

***Annotation.** The article contemplates and characters the main stages of development of organizational structures of logistic management that are appropriate for big and middle-size companies doing business in developed economies. The author has identified key modern trends of logistic management in companies focusing on such issues as centralization and decentralization of logistic management, the role of modern technologies in changing of the status of logistics in a company. There are positive and negative aspects of different forms of logistic management described in the article.*

***Keywords:** organizational structure, logistic management, virtual organization, delegation of authority, centralization, decentralization, horizontal structures, cross-functional teams.*

Организационная структура компании представляет собой схематичную форму взаимосвязей между организационными единицами, закрепляющую определенные взаимоотношения между подразделениями и должностными лицами. Как правило, в особенности при распространенном линейно-функциональном строении организационная структура компании имеет пирамидальный вид, позволяющий четко отслеживать существующие внутри организации связи.

Эволюция логистических структур средних и крупных компаний в развитых странах к настоящему времени прошла пять основных этапов.

1. Конец 1950-х – 1960-е гг.

В данный период совершается первая попытка группирования различных видов логистической деятельности. Появляются две или более логистические функции, которые могут быть оперативно

сгруппированы без существенного изменения организационной иерархии. Такое укрупнение происходит одновременно и на функциональном, и на линейном уровне, однако при этом различные структурные подразделения компании очень редко задействуются в интеграции закупок и товародвижения [1].

2. 1970-е гг.

По мере накопления у компаний практического опыта в организации и управлении логистическими операциями уровень распределения ответственности за логистическую деятельность был поднят до высшего руководства, что само по себе увеличило вероятность успеха стратегических логистических инициатив организации. Логистика начинает восприниматься как ключевой вид деятельности и обретает в компании независимый от других функциональных областей статус. Тем не менее концепция полностью интегрированной логистической системы еще не была претворена в жизнь на данном этапе по причине отсутствия в компаниях единых информационных систем – баз данных.

3. 1980-е гг.

Отличительной чертой организаций на данной стадии становится объединение множества логистических функций, в том числе относящихся к планированию под единым началом руководителя логистического подразделения. Ответственность на оперативном уровне четко распределена, а логистическое планирование на тактическом и стратегическом уровнях охватывает весь массив управленческой информации, обеспечивая таким образом всесторонний учет ресурсов при их распределении. Логистическое подразделение осуществляет и координацию использования финансовых и кадровых ресурсов во всей обслуживаемой системе – от снабжения сырьем до доставки товаров конечным потребителям [5].

4. 1990-е гг.

Данный этап развития логистических структур характеризуется перемещением внимания с логистических функций на логистические процессы. Основным недостатком традиционных логистических структур, сложившихся на предыдущем этапе, было уделение большей части внимания скорее использованию ресурсов, нежели достижению конкретного результата. Оценку результатов любой направленной на получение дохода деятельности можно произвести только в том случае, если данные результаты рассматриваются при обязательном условии удовлетворенности потребителя, которая должна быть поставлена компанией в качестве основной цели одновременно с получением прибыли. Сами же желаемые результаты возможно достигнуть, если в организации присутствует координация и кооперация, обслуживаемые горизонтальным информационным потоком.

Переход от функционального к процессному ориентированию в логистике обладает как положительной, так и отрицательной стороной. Положительный аспект заключается в общем принятии ориентированности на процесс, базирующийся на принципах интеграции. Отрицательный аспект состоит в необходимости правильного понимания того, как следует осуществлять процесс и им управлять.

5. 2000-е гг. – настоящее время.

Повсеместное внедрение новейших средств коммуникации и обмена информацией делает возможным широкое бизнес-партнерство с другими компаниями, что разрушает внутренние функциональные барьеры и развивает горизонтальное управление процессами. Между сотрудничающими на постоянной основе производителями, поставщиками, покупателями и транспортными компаниями время на передачу информации сокращается до минимально возможного на текущем этапе технологического развития. Фактически без формального признания начинает функционировать «виртуальная» организация (см. рис. 1), сформированная на основе электронных сетей, заменяющих формальную иерархическую структуру [3]. В неформальной структуре «виртуальной» организации ключевые рабочие команды, состоящие из сотрудников различных компаний, могут обмениваться информацией для выполнения важнейших задач в режиме реального времени при помощи современных средств связи [4].

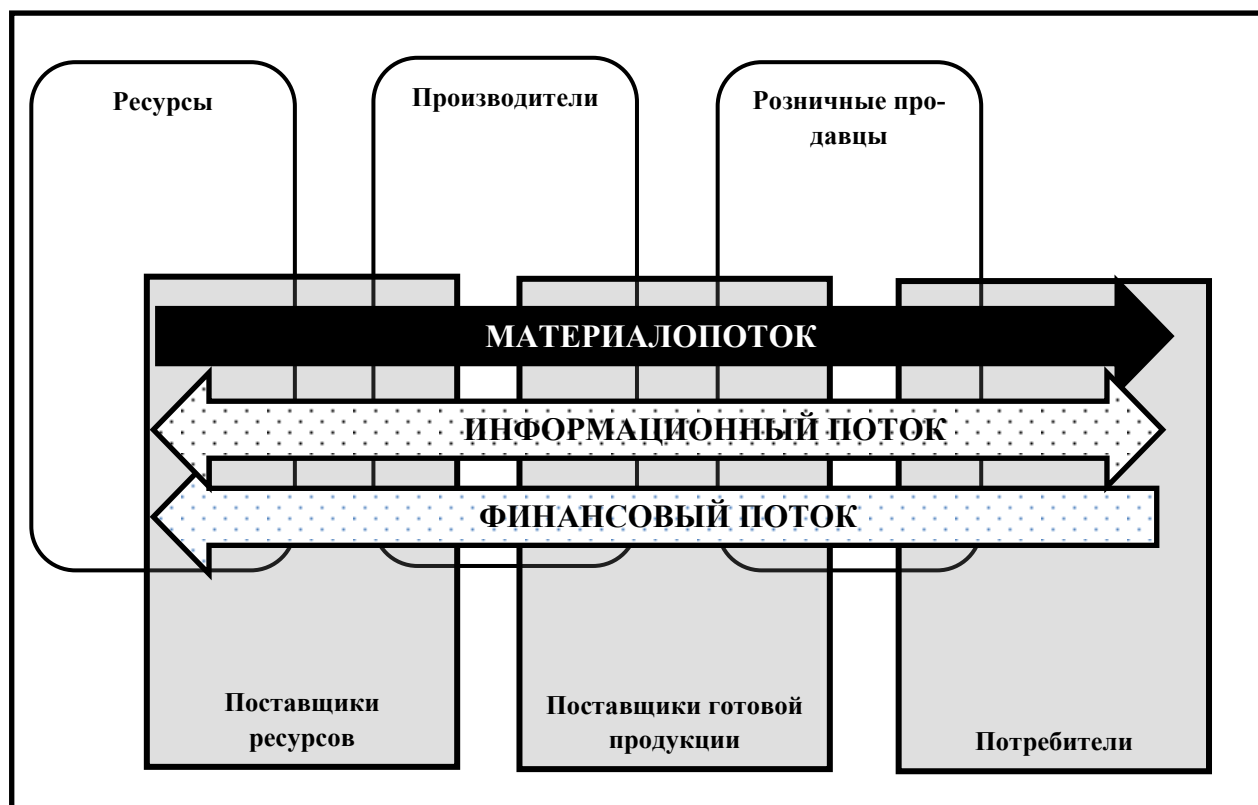


Рис.1. Расширенное бизнес-партнерство в «виртуальной» цепи поставок [2; 6]

Особенности осуществления логистического управления в организационной структуре компаний в настоящее время характеризуются рядом тенденций.

1. Структурное сжатие.

Постоянное расширение сферы логистических задач, решение которых координируется руководителем логистического подразделения без оказания непосредственных управленческих воздействий (сотрудниками отдела логистики либо им лично), а посредством взаимодействия в рабочих группах с персоналом, занятым в других подразделениях компании, приводит к постепенному сжатию логистических структур в организации, поскольку сокращается потребность в задействовании большого числа специалистов по логистике для решения вопросов, находящихся на границе зон ответственности различных организационных подразделений. Внедрение в логистическую систему таких информационных технологий, как средства коммуникации в режиме реального времени (чатовые программы с возможностью мгновенного обмена сообщениями и файлами практически неограниченного объема), современные базы данных с поддержкой удаленного доступа (в том числе для внешних контрагентов компании), WMS-системы (информационные системы, автоматизирующие управление складом), позволяет главе логистического департамента компании с находящимся в его подчинении минимальным числом специалистов осуществлять координацию ряда логистических процессов без прямого вмешательства в их протекание с помощью формирования указаний для сотрудников отдела продаж, финансового подразделения, склада и других подразделений. Развитие внутриорганизационного логистического управления идет по пути структурирования, формализации и унификации расчетов, форм коммуникации и методов контроля, что позволяет сократить оперативную нагрузку на сотрудников отдела логистики, сделав возможным и целесообразным сокращение его штата.

2. Поиск баланса между централизацией и децентрализацией логистического управления.

Логистическое управление в компании является децентрализованным в том случае, если каждое подразделение несет ответственность за планирование лишь определенной части логистических задач и, соответственно, за реализацию только данных планов. Централизованная организация логистики на предприятии основывается на противоположном принципе: составлением планов и их выполнением занимается логистический отдел. В современных организациях, функционирующих в условиях свободного циркулирования логистической информации, различия между централизованными и децентрализованными структурами становятся все менее выраженными. Тем не менее необходимо отметить, что централизация логистического управления более не является необходимым условием для эффективной обработки информации, напротив, именно децентрализация обладает таким преимуществом, как повсеместный доступ к информационным технологиям и, как следствие, к данным.

3. Уменьшение различий между руководителем и специалистами отдела логистики в степени ответственности и широте полномочий.

В традиционных линейных структурах в сферу ответственности сотрудников отдела логистики входит выполнение текущих операций, в то время как руководитель отдела занимается тактическим и стратегическим планированием. Однако в настоящее время подобное разделение обязанностей между уровнями иерархии в логистическом подразделении уже не является четким и постоянным: и рядовые логисты, и начальник отдела вовлечены и в процесс планирования, и в текущую деятельность.

В организациях с линейно-функциональной структурой логистическая деятельность концентрируется внутри линейных подразделений и относится к сфере ответственности отдельно взятых руководителей. Логистические задачи при этом формулируются исходя из их важности для достижения общих организационных целей.

В функциональных организационных структурах логистическое управление отдает главенствующую роль планированию и контролю над измеримыми параметрами. Недостатком таких организационных структур, как правило, является сопротивление персонала линейных подразделений, который в ряде случаев может противиться указаниям менеджера по логистике, отдавая предпочтение следованию своим собственным решениям, без учета логистической целесообразности.

Оптимальным вариантом могло бы стать внедрение в компании линейно-функциональной организационной структуры, однако и эта альтернатива не лишена отрицательных черт. Так, перенесение в отдельную организационную подструктуру с определенной внутренней иерархией большей части логистических задач компании увеличит вероятность межфункционального конфликта с другими подразделениями.

4. Распространение горизонтальных матричных структур.

В последнее время матричные организационные структуры получают распространение среди «сервисных», т.е. оказывающих услуги, организаций. В частности, данная тенденция не обошла стороной и транспортную отрасль: матричные структуры позволяют гибко распределять дефицитные технологические активы и ресурсы (подвижной состав, подъемно-транспортное оборудование, складские площади), при этом уменьшая дублирование функциональных обязанностей квалифицированных кадров, на постоянной основе задействованных в различных подразделениях компании.

5. Развитие делегирования полномочий.

Основная суть делегирования состоит в готовности руководителей свободно доносить до своих подчиненных необходимую для осуществления логистических функций актуальную информацию. Делегирование в области логистики может принимать разнообразные формы – от передачи руководителем специалисту отдела логистики запроса от клиента на расчет стоимости доставки груза с заданными параметрами до принятия рядовым логистом самостоятельного решения об изменении таких определяющих характеристик запланированной и оговоренной с клиентом поставки, как ее сроки

или выбранная транспортно-технологическая схема. Компания, в которой развито делегирование полномочий, предоставляет руководителю среднего звена возможность решать возникающие проблемы различной сложности.

6. Распространение межфункциональной командной работы.

Внедрение в качестве практического подхода к решению стратегических и тактических задач в сфере логистики межфункциональных рабочих команд позволяет получить всестороннюю оценку логистических проблем с разных точек зрения. Межфункциональная команда не является организационной структурой, специально создаваемой для выполнения каких-либо специфических задач или только для решения одной проблемы: межфункциональная рабочая группа – это команда, созданная из сотрудников компании для определения векторов развития логистической деятельности компании либо для облегчения, в том числе упрощения внедрения, логистических бизнес-процессов.

К спектру вопросов, для обсуждения которых целесообразно использование межфункциональных команд, можно отнести, например, подготовку инструкций по использованию новых программных продуктов, обсуждение порядка обработки нестандартных заявок на перевозку (опасных, негабаритных, тяжеловесных грузов), выбор месторасположения нового склада.

7. Усиление позиций логистики как функционального аспекта.

Логистика не только является стратегическим элементом организационной структуры, но и воздействует на такие иные функциональные области, как маркетинг, финансы и производство, способствуя достижению межфункциональных целей, а также росту удовлетворенности клиентов.

Очередная научно-техническая революция, начавшаяся во второй половине XX в., создает предпосылки для пересмотра доказавших в прежних условиях эффективность традиционных организационных структур. Идущий параллельно с изменениями в технологической сфере процесс реинжиниринга бизнес-процессов вынуждает иерархически выстроенные по своей организационной структуре компании изменяться, чтобы принять в свою деятельность современные технологии обмена информацией и внедрять доказавшие свою ориентированность на результат рабочие межфункциональные команды.

Библиографический список

1. Алесинская, Т. В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления : учеб. пособ. / Т. В. Алесинская. – Таганрог : ТРТУ. – 2005. – 121 с.
2. Аникин, Б. А. Коммерческая логистика : учеб. / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин. – М. : Проспект, 2015. – 432 с.
3. Иванов, Д. А. Виртуальные предприятия : оперативная кооперация в логистике [Электронный ресурс] / Д. А. Иванов. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/management/manufact/virtual.shtml> (дата обращения : 16.09.2017).
4. Калужский, М. Л. Трансформация цепей поставок в сетевой экономике: приоритеты и перспективы / М. Л. Калужский // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2014. – № 3. – С. 53–64.
5. Мансуров, Р. Е. Концепция логистического управления персоналом / Р. Е. Мансуров // Логистика и управление цепями поставок. – 2013. – № 3(56). – С. 56–61.
6. Christopher, M. Logistics and supply chain management / M. Christopher // 4-th ed. Dorset, Financial Times Press. – 2011. – 288 p.

УДК 338.012

Е.Д. Чиркина

АНАЛИЗ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

Аннотация. В статье произведена оценка государственной поддержки автомобилестроения в Российской Федерации. Был произведен анализ Стратегии развития автомобильной промышленности до 2020 г., рассмотрена динамика инвестиций и объемы государственной поддержки автомобильной отрасли. Были выявлены основные проблемы, которые оказывают влияние на эффективность государственной поддержки отрасли. Результаты анализа могут быть использованы для разработки основных направлений по совершенствованию мер по поддержанию автомобильной промышленности в России.

Ключевые слова: автомобильная промышленность, государственное регулирование, государственная поддержка, стратегия, политика.

Ekaterina Chirkina

ANALYSIS OF MEASURES OF GOVERNMENTAL SUPPORT IN THE INDUSTRY IN RUSSIA

Annotation. This article analyzed governmental support in the automotive industry in the Russian Federation. It analyzed the strategy of the development of industry up until 2020, it also looked at the dynamics of investments and the volume of governmental support in the automotive industry. The main issues that affect the effectiveness of the governmental support of the industry were discovered. The results of this analysis can be used to further develop core solutions to improving the measures of support in the automotive industry in Russia.

Keywords: automotive industry, governmental regulation, governmental support, strategy, politics.

Влияние автомобильной промышленности на экономику страны достаточно широко: обеспечение большей части грузоперевозок, развитие современной сети автодорог и дорожных коммуникаций, удовлетворение спроса на широкий спектр ресурсов и материалов, необходимых для выпуска автомобилей, на продукцию смежных производств, а также значительной части потребительского спроса на индивидуальные средства передвижения. Кроме того, автомобильная промышленность является наукоемкой и высокотехнологичной, следовательно, развиваясь, она увлекает за собой сопряженные с ней сферы.

Прогнозируя рост автомобильного рынка и изменение предпочтений потребителей, в Российской Федерации с 2005 г. для привлечения инвестиций иностранных автопроизводителей был введен режим «промышленной сборки», предусматривающий поэтапную локализацию производства автомобильной техники и компонентов на территории России [1]. В результате часть прямого импорта автомобильной техники была замещена продукцией, произведенной в РФ. Однако приход ведущих иностранных автопроизводителей, ввиду малого объема требуемых законодательству минимальных производственных мощностей (25 тыс. автомобилей в год), не сформировал предпосылок для создания экономически оправданных современных производств автокомпонентной отрасли.

Результаты государственной политики по привлечению иностранных инвестиций в автомобильную промышленность, положительные, в первую очередь, для конечных потребителей, оказались недостаточными для ее полноценного развития, в связи с чем Правительственной комиссией по повышению устойчивости развития российской экономики 10.11.2009 г. было принято решение о разработке программы развития автомобильной промышленности России на период до 2020 г. (далее – Стратегия 2020) [11].

Цель Стратегии 2020 состоит в максимизации добавленной стоимости по всем переделам цепочки создания автотранспортных средств в России при достаточном выборе и качестве продукции автомобилестроения.

В Стратегии 2020 были выявлены системные проблемы, которые характерны для автомобильной промышленности.

1. Технологическая проблема: низкий объем производства и малые производственные мощности, технологическое отставание отрасли.
2. Кадровая проблема: низкий кадровый потенциал и производительность труда.
3. Проблема с комплектующими: практическое отсутствие современной автокомпонентной промышленности, низкий уровень конкуренции на рынке комплектующих из-за малого присутствия международных автопроизводителей, низкое качество российских поставщиков комплектующих при малом масштабе производства по моделям.
4. Недостаток финансовых ресурсов: низкий объем финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), низкий уровень инвестиционной привлекательности российских предприятий.
5. Низкая конкурентоспособность продукции: слабый продуктовый набор и низкие инвестиции в производство.
6. Несовершенство нормативного правового регулирования: отсутствие тарифной и таможенной политики, а также политики стимулирования НИОКР [11].

Решать эти проблемы предполагается реструктуризацией автомобильной отрасли. Главными элементами при этом выступает привлечение иностранных партнеров и организация многочисленных совместных предприятий.

Ожидаемый конечный результат реализации Стратегии 2020:

- 1) повышение доли добавленной стоимости в автомобильной промышленности с уровня 2008 г. – 21 % (492,8 млрд руб.) до 48 % (2200 млрд руб.) в 2020 г.;
- 2) увеличение к 2020 г. доли продукции российского производства в общем объеме потребления на внутреннем рынке в натуральном выражении:
 - легковых автомобилей – до 80 %;
 - легких коммерческих автомобилей – до 61 %;
 - грузовых автомобилей – до 97 %;
 - автобусов – до 99 %.
- 3) увеличение доли экспорта продукции автомобилестроения от общего объема производства в натуральном выражении к 2020 г.:
 - легковых автомобилей – до 8 %;
 - легких коммерческих автомобилей – до 14 %;
 - грузовых автомобилей – до 50 %;
 - автобусов – до 23 % [11].

По показателям 2016 г. уже можно оценить возможность осуществления Стратегии 2020. В таблице 1 показан объем внутреннего рынка автомобилей за 2009 г., 2016 г. и предполагаемый объем в 2020 г.

Таблица 1

Объем внутреннего рынка [12]

Параметры	2009 г.	2016 г.	2020 г.
Легковые автомобили, млн шт.	1400	1310	3600
Легкие коммерческие автомобили, тыс. шт.	102	117	350
Грузовые автомобили, тыс. шт.	40	50	190
Автобусы, тыс. шт.	10,6	12,6	26,6

По результатам 2016 г. можно сделать вывод, что реализация Стратегии 2020 маловероятна, так как объем внутреннего рынка отстает от ожидаемых показателей более чем в два раза. При этом объемы внутреннего рынка легковых автомобилей сократились на 6 % по сравнению с отчетным годом.

Необходимо отметить, что такая неточность в оценке возможностей автомобильной промышленности в России может быть определена рядом факторов. Во-первых, поступательный до 2008 г. рост благосостояния и, естественно, платежеспособности населения вызывал бурное развитие автомобильного рынка со смещением спроса в соотношении цена/качество в сторону более надежных, комфортабельных, экономичных, обладающих современными системами активной, пассивной и экологической безопасности автотранспортных средств. Добавим, что свою положительную роль сыграло развитие потребительского кредитования и укрепление национальной валюты. Во-вторых, удельный вес продукции отечественного автопрома в торговых операциях на автомобильном рынке снизился, в то время как, напротив, возросла доля иностранных производителей даже внутри самых дешевых ценовых сегментов [8].

Обсуждение Стратегии 2020 и ее утверждение проходило в период оздоровления национальной экономики. Международный финансово-экономический кризис привел к падению отечественного автомобильного рынка в 2009 г. на 50 % по отношению к предыдущему 2008 г. [1].

Оперативно предпринятые российским правительством меры, включая улучшение условий кредитования как производителей, так и потребителей, введение пошлины на импорт автомобилей и автокомпонентов, программа утилизации старых машин позволили минимизировать негативные последствия, в основном сохранить промышленный и кадровый потенциал автостроительного комплекса. Однако показатели 2012 г. говорят о том, что была возможность достичь поставленные цели в Стратегии 2020, так как объем рынка автомобилей в России значительно увеличился:

- объем рынка легковых автомобилей составил 2,8 млн шт., что в два раза больше, чем в 2009 г.;
- количество легковых коммерческих автомобилей составило 178 тыс. шт., что на 74 % больше, чем в 2009 г.;
- число грузовых автомобилей возросло на 217,5 % по сравнению с показателями 2009 г.;
- автобусов стало больше на 90 % [12].

Способствовать такому резкому снижению показателей 2016 г., по сравнению с 2009 г., могли следующие события.

1. Вступление России во всемирную торговую организацию (далее – ВТО) в середине 2012 г., что уменьшило регулируемую возможность государства и сузило круг государственных мер по поддержке отрасли. По условиям ВТО Россия обязана снизить импортные тарифы и лишается возможности автономно их повышать. Ограничение тарифного регулирования, размера субсидий и льгот по налогу на добавленную стоимость не позволит государству осуществить полного комплекса мер, прописанных в Стратегии 2020. Кроме того, Россия больше не имеет права дискриминировать импортные товары, применять количественные ограничения на их ввоз (за исключением специальных защитных мер). Реализация этого условия не позволит государству защищать отечественных производителей от роста конкуренции на внутреннем рынке [6].

2. Политический конфликт в Украине, начиная с конца 2013 г. – начала 2014 г., привел к тому, что экспорт в Украину в 2016 г. составил 8 %, тогда как этот показатель в 2005 г. составлял 39 %.

3. Экономический кризис 2014-2015 гг., который привел к ослаблению национальной валюты – результатом этого стало снижение покупательной способности населения и снижение инвестиционной активности, что симметричным образом отразилось в падении внутреннего спроса на автомобильную промышленность.

Кризис 2008–2009 гг. был «сглажен» масштабными мерами государственной поддержки отрасли, что показано на рисунке 1. Это сформировало крайне позитивные ожидания автопроизводителей относительно дальнейших сценариев развития внутреннего рынка. Стимулы для поиска новых рынков сбыта на внешних рынках не были заложены.

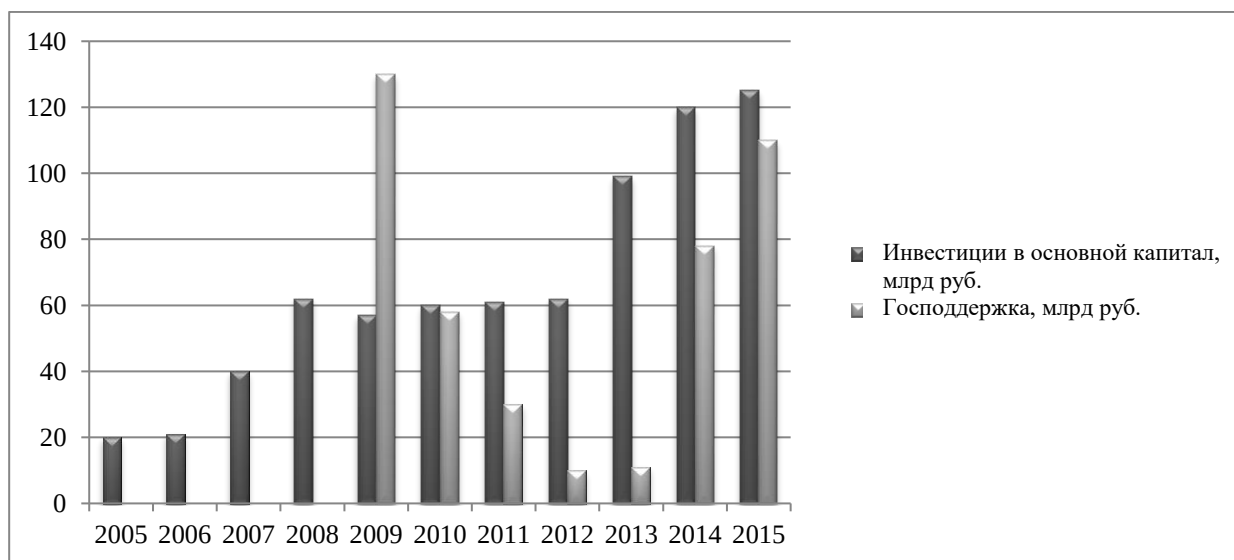


Рис.1. Динамика инвестиций и объемов государственной поддержки автомобилестроения в 2005–2015 гг. [11]

В 2010–2013 гг. Правительством РФ продолжена реализация ряда мер по прямой поддержке спроса. Осуществлены государственные закупки автомобильной техники на общую сумму 30 млрд руб. Реализованы программы утилизации автомобильной техники и льготного автокредитования с объемами финансирования 29,8 млрд руб. и 9,6 млрд руб. соответственно [2].

Для поддержки инвестиционной активности в отрасли автопроизводителям в 2010–2013 гг. предоставлены субсидии на техперевооружение в размере 14 млрд руб., осуществлена компенсация перевозок автомобилей, произведенных на территории Дальневосточного федерального округа, на сумму 11,6 млрд руб. В 2013 г. запускается финансирование проекта «Кортеж» в целях создания современной модульной платформы [9]. В 2014 г. начинается финансирование блока промышленных субсидий, призванных сократить издержки автопроизводителей и повысить конкурентоспособность выпускаемой ими продукции.

Реализация перечисленных мер на фоне роста доходов населения и сохранения относительно стабильных цен способствовали росту продаж автомобилей на внутреннем рынке в 1,8 раза за период 2010–2013 гг. Однако кризис 2014–2016 гг. привел к стремительному падению спроса на автомобильную технику. Это потребовало от Правительства реализации активных мер стимулирования спроса, по аналогии с мерами во время кризиса 2009 г.

В ходе кризиса 2009 г. Правительством был реализован комплекс мер по оказанию поддержки предприятиям автомобилестроения. Федеральными органами исполнительной власти и регионами осуществлены закупки автомобильной техники на 42 млрд руб., 18 млрд руб. направлено на финансирование различных мероприятий по косвенной поддержке спроса, включая взнос в уставный капитал ОАО «ГТЛК» и запуск программы льготного автокредитования [10].

Масштабная поддержка была оказана ОАО «АВТОВАЗ». В целях предоставления компании займов осуществлены имущественные взносы в ГК «Ростехнологии» на общую сумму 65 млрд руб.

На обеспечение занятости работников предприятия на 2009–2010 гг. выделено 4,9 млрд руб. Всего из федерального бюджета было направлено около 130 млрд руб. на оказание прямой поддержки отрасли в кризисный период [5].

Одновременно для содействия в реструктуризации коммерческих кредитов ОАО «СОЛЛЕРС», ОАО «КАМАЗ» и ОАО «Группа ГАЗ» были предоставлены государственные гарантии на общую сумму 29,2 млрд руб. Налоговая задолженность ОАО «КАМАЗ», ОАМО «ЗИЛ» и ОАО «АВТОВАЗ» была реструктурирована в совокупном размере 7,2 млрд руб. Кроме того, до 30 % были повышены ввозные таможенные пошлины на новые и до 100 % на бывшие в употреблении автотранспортные средства, что способствовало опережающему снижению объемов импорта. Правительству РФ удалось предотвратить существенное сокращение производственных мощностей. Вместе с тем активное вливание бюджетных ассигнований не способствовало запуску процесса оздоровления отрасли. На рынке не произошла концентрация производств за счет ухода с рынка менее эффективных участников. Свою деятельность прекратили только «ТагАЗ» и «ИжАвто», причем последний со всеми мощностями вошел в состав ОАО «АВТОВАЗ» [7].

Осуществление столь значительных затрат бюджета в 2009 г. привело к необходимости оценки получаемого экономического эффекта от отрасли. Главным направлением государственной политики стало стимулирование повышения уровня локализации производства автомобильной техники.

Низкий уровень локализации многочисленных сборочных предприятий не обеспечивал необходимую доходность инвестиций, оправдывающую создание автокомпонентных производств. Это не позволяло в ожидаемых объемах вернуть затраты бюджета на создание условий для развития сборочных производств через налоговые отчисления, а также получить приток инвестиций от производителей автокомпонентов. Отсутствие требований к инвесторам по созданию R&D центров в совокупности с ограниченным количеством технологических операций, выполняемых на автомобилестроительных предприятиях, не способствовали формированию компетенций и научно-технического задела в отрасли. Ориентация производителей исключительно на внутренний рынок не создала предпосылок для увеличения внутреннего валового продукта (далее – ВВП) за счет поставок автомобильной техники на экспорт. В результате была признана необходимость пересмотра государственной политики по привлечению иностранных инвестиций в автомобильную промышленность [3].

Переориентация государственной политики в области инвестиционного развития отрасли в совокупности с мерами поддержки внутреннего производства и потребления способствовали ее стремительному восстановлению в 2010–2012 гг. и наращиванию производственных мощностей. В 2010 г. внедрен новый режим «промышленной сборки». Автопроизводителям была дана возможность продлевать действующие соглашения на 8 лет при условии увеличения действующих производственных мощностей, углубления уровня локализации производства, создания собственных научно-технических центров. В рамках «Промсборки-2» Министерство экономического развития России подписало четыре дополнительных соглашения с консорциумами автопроизводителей [9].

Основными антикризисными мероприятиями в 2014–2016 гг. стали программы обновления парка колесных транспортных средств, льготного автокредитования, автолизинга, а также закупки различных видов техники за счет средств федерального бюджета, была разработана новая Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года [12]. Общий объем антикризисной поддержки отрасли в этот период составил 113 млрд руб. По информации Минпромторга России, объем продаж автомобильной техники с использованием мер поддержки по итогам 2015 г. составил 580 тыс. единиц [11]. Таким образом, к настоящему времени каждый третий автомобиль на рынке продается при поддержке государства. Однако государственная поддержка внутреннего спроса не в состоянии оказать необходимого стимулирующего воздействия на рынок. Объемы производства и продаж автомобильной техники ежегодно сокращаются.

Однако меры государственной поддержки 2014–2016 гг. не стали настолько же эффективными, как в период кризиса 2009 г. Об этом свидетельствуют показатели 2016 г. Объемы российского

автомобильного рынка по итогам 2016 г. значительно сократились по отношению к показателям 2012 г.: легковых автомобилей – на 52 %, грузовых автомобилей – на 48 %, автобусов – на 31 % [4]. Таким образом, спрос во всех сегментах сократился почти вдвое, в то время как большинство текущих макроэкономических прогнозов не предусматривает быстрого восстановления рынка.

Анализ фактических результатов реализации Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. свидетельствует о том, что инициативы промышленной политики в автомобилестроении были направлены на оказание прямой государственной монетарной поддержки стимулирования спроса, предоставление субсидий автопроизводителям на покрытие отдельных издержек, оказание мер поддержки инвестиционной деятельности в виде совершенствования режима «промышленной сборки», введения механизма субсидирования процентных ставок по инвестиционным кредитам, а также режима особых экономических зон промышленно-производственного типа для формирования промышленных кластеров в области автомобилестроения.

Одним из ключевых результатов Стратегии 2020 стало более чем двукратное превышение объемов производства автотранспортных средств (2,22 млн автомобилей) над целевыми показателями к 2012 г. (1,7 млн автомобилей). Однако с 2013 г. объемы производства вслед за рынком резко упали по всем категориям транспортных средств – на 15 % по отношению к пиковым значениям 2012 г., практически сравнявшись с целевым показателем Стратегии 2020 (1,87 млн автомобилей). Значительный рост объемов производства обуславливался ежегодным ростом объемов инвестиций, которые были направлены большей частью на увеличение производственных мощностей. Фактически созданные на начало 2015 г. производственные мощности обеспечивают полное удовлетворение совокупной прогнозной потребности внутреннего рынка вплоть до 2025 г., что представляет возможности для наращивания экспорта продукции автомобилестроения.

Таким образом, Стратегия развития автомобильной промышленности в Российской Федерации до 2020 г. выполнила одну из ключевых задач, а именно: обеспечила потребности рынка за счет внутреннего производства автомобилей, произошел качественный переход от страны-импортера подержанной автомобильной техники к стране с развитым сборочным циклом. Тем не менее остался неразрешенным ряд системных проблем отрасли, выявленных в Стратегии 2020, в том числе низкая доля экспорта автомобильной продукции, слабая динамика развития производителей автокомпонентов и неготовность автопроизводителей к выводу на рынок новых продуктов, соответствующих современным глобальным технологическим трендам развития отрасли.

Помимо финансовой поддержки отрасли государством были проведены необходимые исследования, выявлены ключевые проблемы и представлен комплекс мер по их устранению. Отсюда следует вывод, что государственная поддержка необходима для эффективного развития отрасли [10]. Однако, исходя из опыта прошлых лет, можно сделать вывод, что государственная поддержка не может являться единственным способом решения проблемы. Необходимо разработать комплекс мер, с помощью которых предприятия будут в состоянии самостоятельно развиваться и преодолевать финансовую несостоятельность. Одной из таких мер может быть развитие сотрудничества российских и зарубежных компаний автомобильной отрасли.

Библиографический список

1. Акимкина, Д. А. Проблемы стратегии развития автомобильной промышленности и пути их решения / Д. А. Акимкина // Финансовая аналитика : проблемы и решения. – 2014. – № 7. – С. 44-53.
2. Афоничкин, А. И. Основы финансового менеджмента : учеб. пособ. / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова. – Тольятти : Изд-во Волжского ун-та им. Татищева, 2006. – 119 с.
3. Байкин, С. Г. Учет и анализ банкротства : учебник. – М. : Дашков и К, 2008. – 220 с.
4. Бахарева, Н. В. Механизмы снижения риска банкротства при инновационном развитии предприятия. – М.: 2010. – 183 с.

5. Гурунян, Т.В. Управление финансами в условиях банкротства : учеб. пособ. / Т. В. Гурунян, Т. И. Мльникова. – Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2011. – 236 с.
6. Медведева, Н. Б. Статистический анализ инновационной деятельности в Российской Федерации : региональный аспект, 2015. – 195 с.
7. Рогова, Т. Н. Антикризисное управление предприятием : учеб. пособ. / Т. Н. Рогова. – Ульяновск : УлГТУ, 2014. – 200 с.
8. Рудакова, О. Ю. Инновационные подходы к управлению организационными изменениями в условиях кризиса : монография. – Барнаул : Изд-во Алтайского гос. ун-та, 2014. – 108 с.
9. Смольянинова, И. В. Система стратегического управления предприятием в условиях развития инновационной деятельности : монография / И. В. Смольянинова, А. Э. Ахмедова. – Воронеж : АНОО ВПО ВЭПИ, 2013. – 148 с.
10. Чиркина, Е. Д. Государственное регулирование автомобильной промышленности в России // Управление экономическими системами. – 2017. – № 8. – С. 21.
11. Приказ Минпромторга России от 23.04.2010 г. № 319 «Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://legalacts.ru/doc/prikaz-minpromtorga-rossii-ot-23042010-n-319/> (дата обращения : 10.09.2017).
12. Стратегия развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/510b5a0f-ff11-44fe-8809-3fbadff425c7/strategauto.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=510b5a0f-ff11-44fe-8809-3fbadff425c7> (дата обращения : 10.09.2017).

УДК 339.97

Ф.Т. Чомаев

РАЗВИТИЕ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ФОНЕ ОБЩЕМИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

***Аннотация.** Предметом исследования в данной статье является лесопромышленный комплекс, играющий важную роль в структуре промышленного производства России. Цель исследования – оценка результатов развития лесопромышленного комплекса нашей страны в сравнении с общемировыми тенденциями. Результаты исследования показали серьезное отставание отрасли по сравнению с лесными комплексами зарубежных стран. Так, особо актуальными являются вопросы формирования и развития лесопромышленных кластеров в нашей стране, инновационной и экспортно-ориентированной деревообрабатывающей промышленности. В статье проведен анализ основных проблем, возможностей и направлений развития отрасли в условиях интеграции России в мировой рынок.*

***Ключевые слова:** лесопромышленный комплекс, лесное хозяйство, лесозаготовки, внешняя торговля, международная конкурентоспособность.*

Philipp Chomaev

DEVELOPMENT OF TIMBER PROCESSING COMPLEX OF THE RUSSIAN FEDERATION AGAINST THE BACKGROUND OF UNIVERSAL TRENDS

***Annotation.** Object of research in this article is the timber processing complex, that plays an important role in structure of Russia' industrial production. A research objective is the assessment of results of development of timber processing complex in our country in comparison with universal tendencies. Results of a research showed serious lag of industry in comparison with forest complexes of foreign countries. Questions of formation and development of timber industry clusters, innovative and export-oriented woodworking industry are especially relevant in our country. In the article the analysis of the main problems, opportunities and directions of the industry's development in the conditions of integration of Russia into the world market is carried out.*

***Keywords:** timber processing complex, forestry, logging, foreign trade, international competitiveness.*

Лесопромышленный комплекс (далее – ЛПК) и лесная промышленность являются одним из важнейших и интересных объектов для исследования, поскольку продукция отрасли распространена во всем мире и играет важную роль для экономик всех стран. В развитых странах на отрасли ЛПК приходится около 10 % совокупного промышленного производства. Древесина представляет важный вид сырья и даже с учетом конкуренции со стороны новых технологий и материалов ее удельный вес в структуре мирового внутреннего валового продукта (далее – ВВП) почти не снижается (по оценкам, объемы производства отрасли сопоставимы с химической промышленностью, немного превосходят пищевую и вдвое превышают объемы производства в металлургии и легкой промышленности) [2]. В связи с этим ЛПК, как отрасль, имеет значительный потенциал развития в ряде стран. Вместе с тем развитие отрасли зависит от экономической структуры региона, а для роста доли отрасли в его экономике необходима разработка направлений и стратегий ее развития в соответствии с современными общемировыми тенденциями и стандартами.

России принадлежит ведущее в мире место по имеющимся лесным ресурсам, запасы которых оцениваются примерно в 797 млн га (территория страны почти на 49 % покрыта лесами, и это составляет около 38,5 % совокупного объема лесных ресурсов мира) и являются базисом национального природного капитала страны. По оценкам FAO, Food and Agriculture Organization – Продовольственная

и сельскохозяйственная организация ООН (далее – ФАО), России также принадлежат наибольшие в мире объемы охраняемых насаждений леса (71 млн га, или 22 % общемировых запасов) [8]. Среди прочих стран мира лишь Канада и США имеют схожие уровни обеспеченности лесными ресурсами. Среди стран Европейского союза (далее – ЕС) наибольшими площадями лесов обладают Испания, Финляндия и Швеция.

Организационная структура отечественного ЛПК весьма сложна и включает три уровня предприятий (предприятия трех типов):

1) непосредственно работающие в технологической цепи отрасли (лесозаготовка и лесопиление, деревообработка, целлюлозно-бумажные комбинаты и предприятия лесохимии);

2) предприятия отраслевой инфраструктуры (производственной, рыночной, инновационной и образовательной);

3) предприятия вспомогательных и смежных отраслей (машиностроение для ЛПК, его материально-техническое снабжение и структуры исследований и разработок в сфере ЛПК).

В современных условиях важную роль приобретают вопросы конкурентоспособности российского ЛПК на мировом рынке, что особо актуализируется ввиду протекания комплексных интеграционных процессов, заключающихся в формировании мирового рынка лесных товаров. В данных условиях для развития отечественного ЛПК приобретают значение не только традиционные (производственные и социально-экономические) факторы его развития, но и экологические аспекты, деятельность регуляторов и прочее.

К сожалению, в настоящее время ЛПК страны не является приоритетом экономической политики государства. При обладании более 20 % общемировых запасов лесов, удельный вес России в международной торговле продукцией ЛПК не превышает 4%. Еще более удручающей выглядит структура экспорта: более ее половины (54 %) приходится на пиломатериалы и круглый лес, а доля экспортной выручки по лесной продукции в совокупном объеме экспортной выручки составляет лишь 2,4 % [12]. При этом свыше половины экспорта приходится на круглый лес и пиломатериалы (54 %), а его объемы в экспортной валютной выручке страны составляют всего 2,4 %. По итогам 2016 г., доля лесоматериалов, включая целлюлозно-бумажные изделия, в структуре российского экспорта составила только 4,4 %, хотя и имеет устойчивую тенденцию к росту [1].

Несмотря на то, что леса занимают около половины территории РФ, удельный вес лесного сектора в отечественном ВВП не превышает 1,3 %, а в структуре промышленного производства – 3,7 %. В структуре трудовых ресурсов вклад ЛПК еще меньше, поскольку в нем занято чуть больше 2 млн чел. (1 % от совокупной численности занятых в стране). При этом прогнозы ФАО показывают, что в ближайшие годы доля данной отрасли в ВВП может повыситься до 3-5 %, а показатель инвестиций в данном секторе возрастет в пять раз [12]. Для решения данной задачи необходимо выявить роль отдельных регионов страны в реализации потенциала национального ЛПК, поскольку лесные ресурсы и структура отрасли неравномерно распределены по территории России.

Примечательны оценки, сделанные относительно объемов лесозаготовок отечественными исследователями. Так, С. О. Медведев указывает, что при совокупном объеме лесозаготовок в России в размере 185,3 млн куб. м экспорт круглого леса составляет 50 млн куб. м (27 %), тогда как уходит в химическую и механическую переработку 42,9 млн куб. м (23,2 %), при этом в механическую переработку (неглубокую) направляется 30,5 млн куб. м, и лишь 11,4 млн куб. м (только 6,2 % от объема лесозаготовок) глубоко перерабатывается до получения бумаги, товарной целлюлозы и т.п. [4].

Имеющиеся зарубежные оценки указывают, что в России лесами покрыто земель в размере 809 млн га (20 % площади лесов в мире), а совокупные запасы ресурсов леса оцениваются в 81,5 млрд куб. м [12]. В России объем расчетной лесосеки оценен в 564 млн га, и только 250 млн га отечественно леса экономически целесообразно разрабатывать, а 23 % указанного объема (130 млн га) сосредоточены в зоне транспортной доступности. Этот фактор, по мнению исследователей, является основ-

ной причиной вырубки в первую очередь лесов, расположенных вблизи путей сообщения, в результате чего появляются перестойные леса и ухудшается их породный состав на эксплуатируемых лесосеках [7].

Если рассматривать соотношение объемов заготовок круглого леса и запасов леса в целом по ведущим странам, то получится, что в США доля ежегодного производства лесной продукции составляет (% от запасов) 0,8 %, в Индии – 0,6 %, в Китае – 1,9 %, Бразилии – 0,2 %, в России – 0,4 % [10; 11]. Этот показатель свидетельствует, в частности, об угрожающей и умеренной эксплуатации лесных ресурсов в Китае и России соответственно.

Как известно, лес отличается от других полезных ископаемых своей возобновляемостью и не все запасы леса выгодно с экономической точки зрения эксплуатировать [5]. Поэтому часто для стран, которым принадлежат скромные лесные ресурсы, характерны высокие показатели деятельности национальных ЛПК. Так, например, США лидируют в мире по заготовкам круглого леса, хотя многократно уступают России и Бразилии по запасам лесов.

ФАО оценивает мировой рынок лесной продукции в размере около 233 млрд долл. США, при этом на США приходится 25 млрд долл. США мирового экспорта продукции отрасли (10,7 %), далее следуют Канада (21,7 млрд долл. США, или 9,3 %), Германия (20,4 млрд долл. США, или 8,8 %), Швеция (15,2 млрд долл. США, или 6,5 %), Китай (143,6 млрд долл. США, или 5,8 %), Финляндия (13,1 млрд долл. США, или 5,6 %), Россия (9,3 млрд долл. США, или 4,0 %), Индонезия (7,6 млрд долл. США, или 3,2 %), Бразилия (7,5 млрд долл. США, или 3,2 %) и Франция (7,2 млрд долл. США, или 3,1 %) [8]. Из приведенных данных видно, что, учитывая объемы запасов леса в России, ее позиции в международной торговле продукцией ЛПК более чем скромны. Даже по круглому лесу в России объемы производства далеки от показателей пикового 1980 г., когда оно составило 395 млн куб. м (в настоящее время – 220,2 млн куб. м) [3].

Если рассматривать десятку стран-лидеров в мировом ЛПК, то лишь половина из них имеет обширные территории и собственную мощную ресурсную базу для развития ЛПК, а остальные – это сравнительно небольшие страны. Поэтому очевидно, что далеко не всегда успех в развитии лесной отрасли определяется наличием сравнительно больших запасов лесов [3]. В СССР около 90 % всех заготовок леса приходилось на Россию. Лесной комплекс РФ после распада СССР испытал серьезный шок, в результате чего объемы производства продукции в отрасли упали до значений 1930-х гг. [6]. Но, как мы указывали выше, даже в настоящее время наша страна по сравнению с СССР не демонстрирует высоких объемов заготовки леса и производства лесной продукции.

Многие из отечественных регионов Центрального, Северо-Западного, Уральского, Сибирского и Дальневосточного районов обладают значительными запасами леса и деловой древесины. К наиболее лесистым регионам относятся, в частности, Вологодская, Иркутская, Костромская, Сахалинская и Свердловская области, Забайкальский, Пермский, Приморский и Хабаровский край, Республика Коми. По уровню лесистости лидируют Иркутская область, Приморский край и Костромская область, где этот показатель составляет 83 %, 77,6 % и 74,3 % соответственно. По запасам древесины первую позицию занимает Сибирский федеральный округ, где сосредоточено 41 % национальных древесных ресурсов. Если же рассматривать объемы заготовки древесины, то ЛПК Северо-Западного федерального округа (далее – СЗФО) отгружает 25,4 % производимой продукции в отрасли [2]. Такой перекося структуры производства в пользу СЗФО обусловлен историческим первоначальным освоением лесов в регионе, широким развитием целлюлозно-бумажных производств и деревообработки в Республике Коми, Архангельской, Ленинградской областях.

Первое место по запасам древесных ресурсов занимает Сибирский федеральный округ (в нем сосредоточено 40,6 % древесных ресурсов России). Второе место – Дальневосточный федеральный округ (со значением 25 %) и третье место – Северо-Западный федеральный округ (СЗФО) (12,3 %). Однако по объемам заготовки древесины на первом месте среди всех федеральных округов России

находится СЗФО с показателем 57,6 млн куб. м. в год. Лесопромышленный комплекс СЗФО отгружает 25,4 % всей произведенной отраслью продукции страны, что обусловлено исторически сложившимся первоначальным освоением лесов, развитием глубокой деревообработки и целлюлозно-бумажного производства в регионах округа: в первую очередь в Архангельской и Ленинградской областях и Республике Коми. По разным видам продукции ЛПК доля СЗФО варьируется в размере 14–58 % [3]. В регионе сконцентрированы мощности по лесозаготовке, лесопереработке, целлюлозно-бумажные комбинаты. Заготовка древесины в СЗФО сопоставима с регионами Сибири.

В регионах интенсивного освоения, большая часть которых приходится на Центральный федеральный округ, преобладает не лесозаготовка, а лесная промышленность (производство фанеры, древесно-стружечных и древесно-волоконных плит). На Урале ЛПК развит слабо в силу природно-географических и организационно-экономических особенностей размещения отрасли. На Дальнем Востоке производятся весьма большие объемы заготовок пиломатериалов и круглого леса (соответственно, 9 % и 10 % совокупного выпуска в России), однако здесь почти нет высокотехнологичных предприятий, которые могли выпускать продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости (древесные строительные материалы и целлюлозно-бумажная продукция).

Факт неравномерности распределения запасов древесины по отдельным регионам указывает на еще одну интересную пропорцию. Так, Красноярский край, обладая крупнейшими запасами лесов, заготавливает намного меньше леса, чем Иркутская область, поэтому в регионе велик неиспользованный потенциал роста. Для Республики Саха, в силу негативных природно-климатических условий и слабой транспортной недоступности, даже несмотря на высокую лесистость региона, коммерческая значимость лесных ресурсов невысока. Поэтому наиболее успешными регионами в плане развития ЛПК являются те, где одновременно совпадают факторы запасов, транспортной доступности, климата и пр. Поэтому, несмотря на наличие огромных лесопокрытых территорий на Дальнем Востоке и в Сибири, крупнейшие производители продукции ЛПК находятся в европейской части страны (за исключением Иркутской области и Красноярского края).

В России площадь возможных для эксплуатации лесов оценивается всего лишь в размере 30 % от лесного фонда РФ (это составляет только 49 % площади, которая покрыта лесами). Такие показатели обусловлены следующими факторами: низкая продуктивность лесов страны (значительные объемы переспелого леса) и невысокая транспортная доступность лесов, пригодных для заготовок. По материалам и оценкам разных исследований, доля лесов, промышленно неосвоенных и доступных для эксплуатации, в Приморском крае и Сахалинской области не превышает 5–10 %, в Хабаровском крае и Якутии составляет от 30 % до 50 % [6]. Указанное обстоятельство является основной причиной слабого использования потенциала региональных ЛПК для развития экономик соответствующих регионов.

Одновременно следует указать на то, что в некоторых из регионов развитие ЛПК является единственной возможностью для обеспечения занятости местного населения (например, северные муниципальные районы Пермского края). Лес в этих регионах несет важнейшую социальную функцию, поскольку в результате закрытия предприятий ЛПК государство, с целью нивелирования последствий роста безработицы, будет вынужденно прибегать к субсидированию отрасли.

Экспортноориентированность является основным вектором развития отрасли для ряда регионов России. Учитывается, что продукция ЛПК занимает шестое место в структуре национального товарного экспорта, регионы также неравнозначно представлены во внешней торговле: так, ведущими экспортерами являются Иркутская, Архангельская области и республика Карелия (по расчетам автора данной статьи, на них приходится 39,2 % экспорта продукции ЛПК). Импорт продукции ЛПК меньше ее экспорта в 1,6 раза, а ведущими импортерами являются Приморский край, г. Москва и Московская, Калининградская, Ленинградская области.

Основным барьером для развития конкурентоспособных предприятий в ЛПК России является слабое обеспечение транспортного освоения удаленных лесных ресурсов с большими запасами древесины, что ведет к существенному росту себестоимости заготовок леса и негативному воздействию на цену продукции лесопереработки.

В качестве целевых установок развития ЛПК на фоне общемировых тенденций можно выделить реализацию ряда целей: глобального характера (рост качества и уровня жизни населения, устойчивый экономический рост в стране, обеспечение вклада ЛПК в конкурентоспособность экономик страны и региона), локального масштаба (повышение конкурентоспособности отрасли на мировых товарных, инвестиционных, финансовых, ресурсно-энергетических и инновационных рынках), целей стратегического характера (улучшение позиций отрасли в международной торговле, стремление к максимальной эффективности отрасли и приращение внешнего конкурентного потенциала). ЛПК России необходимо ориентироваться не только на достижение количественных целей конъюнктурного характера (например, рост выручки и прибыли), но и всемерно ориентироваться на глобальные установки, которые будут способствовать росту международной конкурентоспособности отрасли. В этой связи важнейшим аспектом развития отечественного ЛПК является формирование системы эффективного государственного регулирования региональных ЛПК, где основными инструментами станут доступность финансирования и стабильность региональной экономической политики применительно к отрасли.

Библиографический список

1. Быкова, Е. Внешняя торговля России в 2016 году : цифры и факты / Е. Быкова // Информационно-аналитическое сетевое издание «Провзд». – 14.02.2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/40407-vneshnyaya-topgovlya-rossii-v-2016-godu-tsifry-i-fakty.html> (дата обращения : 16.08.2017).
2. Девятловский, Д. Н. Роль лесопромышленного комплекса в региональной экономике / Д. Н. Девятловский, А. Н. Девятловская [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.science-bsea.bgita.ru/2007/ekonom_2007/devjatovsky_rol.htm (дата обращения : 12.05.2017).
3. Колесникова, А. Основные проблемы и вызовы в развитии отечественного лесного комплекса / А. В. Колесникова // ЭКО. – 2013. – № 11. – С. 5-25.
4. Медведев, С. О. Организационно-экономический механизм управления переработкой древесных ресурсов на предприятиях лесопромышленного комплекса : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Медведев Сергей Олегович. – Красноярск, 2015. – 170 с.
5. Смирнов, Е. Н. Введение в курс мировой экономики (экономическая география зарубежных стран) : учеб. пособ. / Е. Н. Смирнов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КноРус, 2009. – 416 с.
6. Современное состояние лесов Российского Дальнего Востока и перспективы их использования / колл. авторов / под ред. А.П. Ковалева. – Хабаровск : ФГУ «ДальНИИЛХ», 2009. – 407 с.
7. Эскин, В. Н. Регулирование лесного экспорта / В. Н. Эскин, А. С. Липин // ЭКО. – 2007. – № 3. – С. 72-91.
8. FAO Statistical Pocketbook : World Food and Agriculture 2015. – Roma : UN, FAO, 2015. – 231 p.
9. FAO Statistical Yearbook – Country. – UN, FAO, 2017 [Electronic resource]. – Mode of access : http://faostat.fao.org/static/syb/syb_185.pdf (date of access : 16.07.2017).
10. Global Forest Resources Assessment 2010. – Rome : UN, FAO, 2010. – 344 p.
11. Statistical Yearbook 2013: World Food and Agriculture. – Rome : UN, FAO, 2013. – 307 p.
12. The Russian Federation Forest Sector: Outlook Study to 2030. – Rome : UN, FAO, 2012. – 84 p.

ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 336.227

А.М. Ардашев

НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ТРАНСФЕРТНЫХ ЦЕН: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ КОНТРОЛЯ

***Аннотация.** В статье рассматриваются институциональные аспекты контроля трансфертного ценообразования. В контексте институциональной экономики у сближения налоговых систем в рамках плана Организации экономического сотрудничества и развития по противодействию размыванию налоговых баз и выводу прибыли из-под налогообложения выявляются не только возможные положительные, но и отрицательные последствия. Данные риски следует учитывать при модернизации существующих налоговых механизмов. Автором отмечено, что игнорирование подобных особенностей механизмов налогового контроля трансфертного ценообразования может обернуться снижением уровня налоговых доходов и перераспределением таких доходов в другие налоговые юрисдикции.*

***Ключевые слова:** институционализм, контролируемые сделки, налоговый контроль, налог на прибыль, размывание налоговых баз, трансфертное ценообразование.*

Artem Ardashev

TAX CONTROL OF TRANSFER PRICES: INSTITUTIONAL ASPECTS OF CONTROL

***Annotation.** The article examines institutional aspects of transfer pricing control. In the context of institutional economics, integration of tax systems under anti base erosion and profit shifting plan of the Organization for Economic Co-operation and Development shows both its possible positive and negative effects. Such risks shall be recognized during upgrade of existing tax mechanisms. The author noted that ignoring of similar features of mechanisms of tax control of transfer pricing can turn back decrease in level of tax income and redistribution of such income in other tax jurisdictions.*

***Keywords:** institutionalism, controlled transactions, tax control, income tax, washing out of tax bases, transfer pricing.*

В настоящее время особое внимание уделяется вопросам ценообразования в контексте международного налогового планирования. На уровне специальных комиссий по вопросам налоговой политики и экономического развития наднациональных организаций, в частности, на уровне Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР), происходит активная разработка механизмов контроля уровня различных типов вознаграждений [6]. Целью данного исследования является анализ институциональных аспектов налогового контроля трансфертного ценообразования (далее – ТЦО). Для достижения поставленной цели автор решает следующую задачу: анализирует правила контроля ТЦО как института с позиций институциональной экономики и неинституциональной экономики. В начале статьи приводится анализ правил контроля ТЦО как института, затем приводится анализ данного понятия с позиций различных направлений институциональной экономики.

В книге А. В. Толкушкина «История налогов в России» наглядно продемонстрирован эволюционный путь, который проделала система взимания налогов и платежей, обладающих элементами

налога и имевших место на ранних этапах этого процесса. На протяжении истории прослеживаются примеры того, как фискальные отношения в качестве побочных эффектов проявляли себя в обществе, влияя на различные сферы жизни общества, например, они влияли на архитектуру: отдельные слои населения соглашались терпеть неудобства ради экономии, перестраивая свое жилье [5]. Аналогичные примеры можно встретить в истории развития налоговых систем других стран. Со временем такие побочные эффекты были переосмыслены учеными-экономистами и преобразились в более цивилизованную форму, а именно в такую категорию, как «регулирующая функция налогов».

В настоящее время налоговая система усложнилась, хотя на международном уровне существует устойчивая тенденция к взаимной интеграции, продиктованная глобализацией, налоговые юрисдикции в определенной степени сохраняют свою уникальность за счет наличия редких видов фискальных платежей, льготных режимов, и также эти различия проявляются в разных ставках и объектах налогообложения, но, конечно, не ограничиваются указанным.

Налоговые системы, помимо основных правил налогообложения, могут включать ряд специальных правил контроля. Например, правила контроля ТЦО, которые представляют собой порядок ценообразования, существующий в особых условиях, между лицами, которые осуществляют предпринимательскую деятельность и обладают достаточным уровнем власти, позволяющим им влиять на процесс принятия решений связанными с ними контрагентами [7]. Например, за счет владения долей в уставном капитале. Общий экономический смысл ТЦО не сильно отличается в экономиках разных стран, если опустить определенные ограничения, которые накладывают культурные особенности. Например, запрет на взимание процентов в мусульманских странах, что приводит к неприменимости отдельных подходов к оценке рыночного уровня цен при участии в сделках резидентов стран с подобными особенностями.

Несмотря на наличие различных методов ценообразования, размер трансфертной цены ограничен. С одной стороны, он ограничен предельными издержками стороны, которая осуществляет в сделке активную хозяйственную деятельность, т.е. продавца товаров или услуг. С другой стороны, ограничение проявляется в размере чистой предельной выручки принимающей стороны, т.е. учитывается, сможет ли данная организация, также как и ее контрагент в первом случае, покрыть свои расходы на осуществление текущей хозяйственной деятельности и уплату трансфертной цены. Таким образом, в обоих случаях рыночная цена ограничена значениями показателей, при которых ни одна из сторон не получает убыток по итогам совершения сделки, так как в противном случае это было бы нецелесообразно и противоречило бы основной цели предпринимательской деятельности, а именно получению прибыли.

Отсюда возникает ситуация, при которой организации могут получить нулевую прибыль, что подталкивает к необходимости взглянуть на вопрос ТЦО с налоговой точки зрения. Прежде всего, речь здесь идет о том, что такие компании не платят налог на прибыль. Иными словами, появившееся как закономерное следствие развития капиталистических отношений и стремления к монополизации в смысле стремления к получению большей прибыли за счет концентрации капитала в рамках транснациональных компаний (далее – ТНК) и его взаимной интеграции между различными хозяйствующими субъектами, ТЦО может повлечь за собой возникновение синергетического эффекта, повышающего эффективность экономической деятельности, эффекта масштаба, а также ряда косвенных экономических эффектов, которые, в свою очередь, могут рассматриваться как неприемлемые [3].

Ответом на стремление ТНК к налоговой экономии стало создание правил контроля ТЦО. На сегодняшний день во многих, но далеко не во всех юрисдикциях есть правила контроля ТЦО. Например, таких правил нет в Объединенных Арабских Эмиратах. Основу многих из них составляет подход ОЭСР, которым варианты, однако, не ограничиваются. Например, российские правила, дей-

ствующие с 2012 г., хотя и похожи на то, что предлагает ОЭСР, но имеют ряд отличий, обусловленных спецификой российской экономики [2].

С точки зрения экономической теории, появление правил ТЦО может рассматриваться двояко. Налоги в рамках институциональной теории являются важной частью государственного регулирования [1].

С позиции институционализма правила ТЦО представляют собой один из множества правовых институтов, влияющих на экономику. В данном контексте их замена на некий другой институт просто меняет условия ведения хозяйственной деятельности на другие [4]. Так, например, изменение налоговой ставки может привести к иным экономическим последствиям, нежели чем при начальном уровне. На эту закономерность обратил внимание А. Лаффер: он показал, что собираемость налогов зависит от уровня ставки, поскольку для налогоплательщиков есть определенный уровень ставки, после которого они начинают скрывать свою деятельность или прекращают ее, а первоначальный рост налоговых доходов бюджета постепенно прекращается и даже сменяется на падение [7].

Похожие аргументы в части воздействия на поведение налогоплательщиков можно применить и в отношении специальных правил налогового контроля. До тех пор, пока выгоды, получаемые от скоординированных действий, превышают налоговые обязательства, включая собственно налоги и расходы на налоговое администрирование, налогоплательщику имеет смысл совершать сделки со связанными лицами (см. рис. 1). Например, в случае с российскими правилами ТЦО у налогоплательщиков, совершивших контролируруемую сделку, возникает обязанность уведомить налоговые органы о совершении этой сделки даже в том случае, если обороты по ней были незначительными, что противоречит заявленной Федеральной налоговой службой концепции ориентированного на риск подхода к контролю. Более того, контроль таких сделок является нецелесообразным, так как при расчете налогов издержки администрирования и контроля при имеющихся процессах будут больше у обеих сторон налоговых отношений, чем возможный доход бюджета.

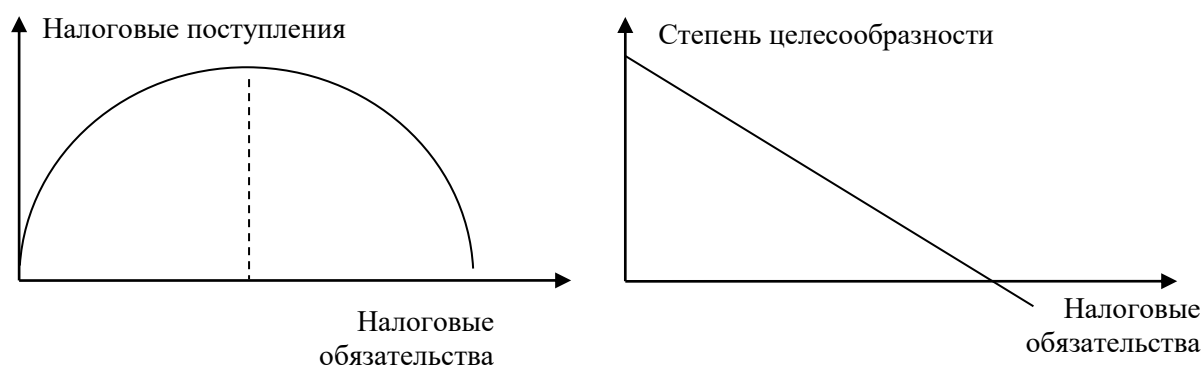


Рис. 1. Влияние контроля ТЦО на оценку целесообразности деятельности в составе ТНК

Вместе с этим важно отметить, что данный институт прямо влияет только на поведение четко определенной категории лиц, хотя и находится во взаимодействии с экономическими агентами, которые не входят в эту группу: при определении рыночных цен во внимание принимается деятельность независимых организаций и, когда речь идет о совершении так называемых «рутинных» операций, такие организации работают на рынке с большим уровнем конкуренции, нежели чем когда речь идет об осуществлении более сложных видов деятельности – т.е. условия осуществления контролируемых сделок могут отличаться от сделок, принимаемых в качестве сопоставимых, что является определенным допущением, позволяющим применять методы ТЦО.

В свою очередь, с позиции неоинституционализма правила контроля ТЦО являются скорее следствием, нежели причиной. Они представляют собой ответ на стремление ТНК к созданию усло-

вий для налоговой экономии, а также являются мерой противодействия явлению, известному под названием «размытие налоговых баз и вывод прибыли из-под налогообложения» (далее – BEPS). В рамках этой концепции можно предположить, что, например, к созданию совокупности правил контроля ТЦО в России привела совокупность предпосылок, характерных именно для России в определенный период времени. В пользу этого говорит, в частности, то, что к числу контролируемых сделок относят сделки с товарами мировой биржевой торговли: нефть, нефтепродукты, металлы, минеральные удобрения и драгоценные камни – товары, активно поставляемые российскими компаниями на экспорт, т.е. несмотря на то, что в основе правил лежит принцип «вытянутой руки», страны все же выделяют для себя приоритетные направления контроля.

План BEPS нацелен на сближение налоговых юрисдикций по вопросам международного налогообложения. Унификация правил ставит определенную группу стран в более слабую позицию по сравнению со странами, где расположены штаб-квартиры ТНК, вклад которых в ходе подготовки документации зачастую оценивают выше, чем у рядовых сбытовых компаний. Вместе с тем сам план BEPS предусматривает необходимость оценки и распределения вознаграждения, исходя из места, где фактически создается стоимость. Такой подход потенциально может вылиться во внесение изменений в цепочку генерации стоимости, порождая косвенные неэкономические эффекты и способствуя формированию организационных структур, адекватных именно бизнес-целям, а не цели приобретения налоговой выгоды.

Правила контроля ТЦО – это правила, с которыми современные ТНК не могут не считаться, на что указывают многочисленные громкие дела с участием компаний-гигантов. Внесение изменений, предусмотренных планом BEPS, увеличивает неопределенность в применении этих норм. В России налогоплательщики поняли для себя риски, которые несет для них контроль трансфертных цен, однако с имплементацией новых механизмов им придется заново разбираться, как им вести свою деятельность на территории России, что снова породит большие издержки, связанные с получением разъяснений и адаптацией процессов и имеющихся форм налоговой отчетности.

На примере российских правил ТЦО наглядно видно, как появление новых институтов меняет экономический ландшафт и ставит перед экономическими агентами новые задачи. Вместе с этим важно помнить, что российская экономика и государственная политика имеют свои приоритеты, которые преследуют интересы жителей страны. Внедрение универсального подхода к контролю цен хотя и упростит ведение бизнеса в долгосрочной перспективе и повысит привлекательность России для иностранного капитала, эффективно может привести к снижению уровня дополнительных налоговых доходов, извлекаемых по итогам осуществления данной формы контроля.

Библиографический список

1. Вишневский, В. П. Эволюция налоговых институтов и проблемы перехода к экономическому росту / В. П. Вишневский, Л. И. Гончаренко, А. В. Гурнак // TERRA ECONOMICUS. – 2016. – № 4. – С. 14–30.
2. Гончаренко, Л. И. Налоговый контроль трансфертных цен крупнейшими налогоплательщиками : актуальны ли изменения правил? / Л. И. Гончаренко, Н. Г. Вишневская // Экономика. Налоги. Право. – 2015 – № 2. – С. 112–119.
3. Зеленюк, А. Н. Сущность и проблемы трансфертного ценообразования / А. Н. Зеленюк // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 7. – С. 49–61.
4. Нуреев, Р. М. Институционализм : вчера, сегодня и завтра». Вступительная статья к «Институциональная экономика»: учеб. пособ. // А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2000 – С. 4–18.
5. Толкушкин, А. В. История налогов в России – М. : Магистр : Юристь, 2001. – 432 с.
6. Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 – Final Reports, OECD, 2015. – 187 p.
7. Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrators, OECD Publications Service, 2010. – 371 p.

УДК 336.64

В.С. Ашихин

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Аннотация. В статье показано влияние санкций на российские финансовые компании, предприятия военно-промышленного комплекса, нефтегазовой отрасли, а также предприятия энергетического и агропромышленного сектора экономики. Рассмотрены основные финансовые показатели хозяйственной деятельности нефтеперерабатывающего предприятия. Представлена оценка факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия. В статье представлено понятие стабильной финансовой устойчивости как индикатора, отражающего финансовое состояние предприятия. Предложены пути повышения финансовой устойчивости предприятий в условиях санкций.

Ключевые слова: санкции, финансовая устойчивость, антикризисное управление, нефтеперерабатывающее предприятие, импортозамещение.

Victor Ashikhin

MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT RUSSIAN OIL REFINING ENTERPRISES IN CONDITIONS OF SANCTIONS

Annotation. The article presents the impact of sanctions on Russian financial companies, enterprises of the military-industrial complex, oil and gas industry, as well enterprises of the energy and agro-industrial sectors of the economy. The main financial indicators of the economic activity of the oil refining enterprise are considered. The estimation of the factors influencing financial stability of the enterprise is presented. In the article there is the notion of financial stability, as indicators of the reflecting financial condition of the enterprise. The ways of increasing the financial stability of enterprises under the conditions of sanctions are suggested.

Keywords: sanctions, financial stability, anti-crisis management, oil refining enterprise, import substitution.

Изменение внешнеэкономической среды и внешнеполитической ситуации оказали на российские нефтеперерабатывающие предприятия неблагоприятное воздействие и способствовали развитию инновационных технологий внутри страны для сохранения текущего уровня добычи нефти и производства нефтепродуктов.

Первоначально санкции против Российской Федерации были введены в 2014 г. Впоследствии действие экономических санкций продлевалось, а перечень ограничительных мер расширялся. Введение санкций совпало по времени с развитием экономического кризиса в России, усугубив этим последствия для российской экономики. Результатом совокупного негативного воздействия внешних факторов является масштабная девальвация российского рубля в 2014 г., снижение промышленного производства и темпов роста внутреннего валового продукта (далее – ВВП), рост инфляции и безработицы на фоне продолжающегося падения доходов населения и ухудшения финансового состояния предприятий.

В отношении России было принято пакета экономических санкций:

- индивидуальные – применяемые к конкретным физическим и юридическим лицам;
- секторальные – имеют финансово-инвестиционный характер и применяются к отдельным отраслям экономики;
- внешнеторговые – приостановка выдачи разрешений на экспорт высокотехнологических товаров и услуг, которые используются в добывающей и оборонной промышленности.

В отношении российских финансовых компаний, предприятий, работающих в военно-промышленном комплексе, а также предприятий энергетического и агропромышленного сектора

экономики были применены санкции, направленные на ограничения доступа к долгосрочному иностранному финансированию. Также в отношении российских финансовых компаний, предприятий энергетического и агропромышленного сектора экономики и нефтеперерабатывающих предприятий были введены ограничения на сотрудничество с компаниями, которые являются резидентами стран, поддерживающих санкции. Введен запрет на экспорт в Россию определенного оборудования, которое применяется в добыче нефти, производстве нефтепродуктов и энергоресурсов.

Сохранение действующих санкций при отсутствии ускоренного развития нефтегазовой промышленности за счет отечественных технологий в перспективе может нанести вред российскому нефтегазовому комплексу. Снижение мировых цен на нефть при сохранении себестоимости ее добычи может стать проблемой не только для нефтегазового комплекса, но и всей экономики России. При снижении нефтяных цен Россия потеряет не только ежегодные денежные объемы от продажи сырой нефти, но также из-за различной себестоимости добычи нефти на отдельных месторождениях значительные физические объемы добываемой нефти, так как высокие цены на нефть поддерживают добычу традиционной нефти на нерентабельных скважинах.

С учетом того, что доходы российского бюджета от экспорта нефти и нефтепродуктов составляют 55–60 %, следует предположить, что основной вред будет нанесен инфраструктуре добычи нефти в РФ за счет влияния на себестоимость ее добычи различных видов санкций [6].

Введенные санкции способствовали массовому оттоку капитала из российской экономики, что повлияло на волатильность финансовых рынков и стало одной из причин девальвации рубля, имеющей негативные экономические последствия.

Среди основных последствий введения санкций для российской экономики наиболее значимым является ограничение доступа российских компаний к внешнему финансированию. Это связано с тем фактом, что в течение довольно длительного периода времени внешние заимствования являлись существенным источником финансовых ресурсов для российских предприятий.

Рассмотрим влияние санкций на примере Омского нефтеперерабатывающего завода (далее – Омский НПЗ). Омский НПЗ является крупнейшим заводом в России, расположенным в Западной Сибири, также является одним из крупнейших в мире. Завод выпускает продукты нефтепереработки с высокими экологическими и эксплуатационными свойствами, в том числе моторные топлива, ароматические углеводороды, жидкий парафин, кровельные и гидроизоляционные материалы. Дизельное топливо, авиакеросины, кровельные материалы и битумы, выпускаемые заводом, соответствуют международным стандартам качества. С 2008 г. на Омском НПЗ ведется крупномасштабная программа модернизации, целью которой является создание фактически нового предприятия, технологического лидера отрасли. Общий объем инвестиций в программу модернизации Омского НПЗ превысил 300 млрд руб. Модернизация завода, рассчитана до 2020 г. и направлена на увеличение глубины переработки нефти до уровня лучших мировых показателей в 97 %, ведется строительство новых объектов, реновация производственных мощностей с учетом современных экологических требований, повышение надежности и безопасности производственных процессов [2].

Введенные в 2014 г. западными странами санкции ухудшили экономические показатели нефтеперерабатывающей промышленности, так как практически все проекты модернизации осуществлялись по зарубежным технологиям и с использованием иностранного оборудования. В ходе модернизации Омского НПЗ применялись как отечественные, так и иностранные технологии. Проекты технологических установок вторичной переработки для российских нефтеперерабатывающих предприятий в основном выполняются такими зарубежными лицензиарами, как «Axens» (Франция), «UOP», «ConocoPhillips», «Chevron» (США) и др. Иностранцы также разрабатывают предпроектную и рабочую документацию. На долю отечественных компаний остается в основном подготовка разрешительной документации, а также участие в составлении рабочей документации. Возможности им-

портозамещения по целому ряду направлений имелись, но их использованию препятствовала сама схема реализации проектов.

Введенные санкции негативно отразились на финансовой устойчивости Омского НПЗ. Выручка от продажи нефти и нефтепродуктов в 2016 г. снизилась на 1 231 759 тыс. руб. по сравнению с 2015 г. В 2015 г. составила 43 893 895 тыс. руб., а в 2016 г. – 42 662 136 тыс. руб. Расходы в 2016 г. увеличились по сравнению с 2015 г. на 949 622 тыс. руб. Прибыль до налогообложения в 2016 г. снизилась в связи с увеличением убытка от продаж [1].

Значение коэффициента абсолютной ликвидности на Омском НПЗ имеет тенденцию к снижению с 2014 г. по 2016 г., и на конец 2016 г. составляет 0,07, что является меньше нормативного значения, текущая ликвидность снижается. Значение коэффициента меньше нормы 0,2–0,3, таким образом, предприятие не может покрыть часть краткосрочной задолженности за счет имеющихся денежных средств и краткосрочных финансовых вложений. Значение коэффициента текущей ликвидности в 2016 г. составило 1,46 в пределах нормы от 1 до 2, т.е. предприятие не может покрыть текущую задолженность в ближайшей перспективе по причине того, что дебиторская задолженность погашается несвоевременно и не в полном объеме.

Значение коэффициента промежуточного покрытия в 2016 г. составило 0,45, что является меньше нормы в пределах 0,7–1. По результатам значения коэффициента необходимо пополнять реальный собственный капитал предприятия и обоснованно сдерживать рост внеоборотных активов в долгосрочной дебиторской задолженности.

На основе вышеизложенного, для финансовой устойчивости нефтеперерабатывающего предприятия необходимо применять антикризисное управление. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства. Антикризисное управление в период введенных санкций должно обеспечивать реализацию бизнес-процессов в режимах, которые не приводят к несостоятельности предприятия.

Антикризисное финансовое управление имеет особенности в части его процессов и технологий, а именно:

- 1) мобильность и динамичность в использовании ресурсов, проведении изменений, реализации инновационных программ, в том числе в финансовой сфере;
- 2) осуществление программно-целевых подходов в технологиях разработки и реализации управленческих решений в финансовой сфере;
- 3) усиление внимания к предварительным и последующим оценкам управленческих решений и выбора альтернатив вариантов деятельности [7].

Главная цель антикризисного финансового управления – формирование финансового равновесия и устойчивости предприятия, минимизация размеров снижения его рыночной стоимости, вызываемых финансовыми кризисами, и разработка внутрифирменной системы предупреждения финансовой неустойчивости в будущем [7].

В случае образования неустойчивого финансового состояния предприятия необходимо сокращать расходы, связанные с развитием существующих долгосрочных проектов, таких как научно-исследовательские разработки, капитальное строительство объектов основных средств и других вложений. Проведение реструктуризации предприятия и создания проектов, предусматривающих получение прибыли, нужно проводить за счет ресурсов, которые можно выделить по результатам оптимизации затрат в наиболее затратных статьях бухгалтерского баланса.

С целью снижения риска неуплаты дебиторской задолженности предприятию необходимо отслеживать покупательскую и платежную историю контрагентов. Сопоставление затрат и выгод кре-

дитной политики должно помочь определить стратегию, при которой размер непогашенной дебиторской задолженности является предсказуемым. Использование программы льгот и скидок за предоплату, оплату наличными и своевременное погашение дебиторской задолженности. Предприятию необходимо точно прогнозировать суммы кредита, которые не будут погашены, чтобы рассчитать необходимый резерв для списания безнадежных долгов.

Антикризисное решение проблем, связанных с падением эффективности капитала, снижения рентабельности и объемов прибыли, необходимо осуществлять в области пересмотра стратегии предприятия и его реструктуризации, повышению производительности труда. В случае образования убытка производства, необходимо использовать средства стратегического управления, которое реализуется посредством реструктуризации предприятия.

Для улучшения финансовой устойчивости в условиях санкций Омскому НПЗ рекомендуется заключить договор с банком на начисление процентов на неснижаемый остаток на текущем расчетном счете – это специфическая банковская услуга, позволяющая получать дополнительный доход от денежных средств, размещенных непосредственно на расчетном счете. На текущий счет предприятия устанавливается неснижаемый лимит, при условии наличия которого на счету банк начисляет проценты и выплачивает процентный доход в соответствии с заключенным договором. Предприятию рекомендуется заключить договор с банком на неснижаемый остаток на определенный период. На этот срок задается лимит и устанавливается процентная ставка. Выплата процентов происходит в конце периода, предусмотренного договором. Если лимит был нарушен, проценты не выплачиваются или выплачиваются по значительно более низким ставкам, которые не превышают 1 %.

Основные преимущества, которые имеет неснижаемый остаток – не снижается ликвидность текущего счета предприятия, при этом в случае необходимости всегда можно снять данные денежные средства, а также наличие сохранения резервов.

Стабильная финансовая устойчивость – это индикатор, отражающий финансовое состояние предприятия и помогающий руководству осуществлять рациональное создание, распределение и использование компанией собственных и привлеченных средств. Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.

Важную роль в обеспечении устойчивого функционирования компании играют активы. Они формируют имущественный комплекс, обеспечивают поставку товарно-материальных ценностей, денежных средств. Наиболее полную информацию об активах компании можем получить, анализируя бухгалтерский баланс предприятия. Поскольку активы включают большой пласт особо важных вопросов, финансовые менеджеры должны уделять пристальное внимание управлению ими, чтобы обеспечить устойчивую деятельность компании. Управление активами – деятельность коммерческой организации по прибыльному и с минимальным риском размещению внеоборотных и оборотных активов [7].

Финансовая устойчивость предприятия отражает состояние ее финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие предприятия на основании роста капитала и доходов при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях введенных санкций в отношении РФ.

Факторы, оказывающие прямое влияние (чем больше показатель, тем выше финансовая устойчивость и, соответственно, степень платежеспособности): «Капитал и резервы» (КиР), «Долгосрочные заемные средства» (ДЗС), «Другие долгосрочные обязательства» (ПрДСО), «Краткосрочные заемные средства» (КЗС). Факторы, оказывающие обратное влияние (чем больше показатель, тем ниже финансовая устойчивость и степень платежеспособности): «Материальные внеоборотные активы» (ВОАм), «Нематериальные, финансовые и другие внеоборотные активы» (ВОАнм), «Запасы» (З). Увеличивая

факторные показатели, оказывающие прямое влияние, и уменьшая факторные показатели, оказывающие обратное влияние, компания может и должна повышать свою финансовую устойчивость [3].

Финансовая устойчивость предприятия характеризует состояние его взаимоотношений с кредиторами, которые предоставляют долгосрочные заемные средства. Если прогноз финансового состояния неблагоприятен, то в целях экономии финансовых расходов можно отказаться от кредитов и постараться найти альтернативные способы решения вопросов, опираясь только на собственный капитал. Что касается долгосрочного заимствования, то обычно это решение стратегического характера, последствия которого будут сказываться на финансовых результатах в течение длительного периода, а необоснованное и чрезмерное пользование заемным капиталом может привести к банкротству [5].

В связи с введенными санкциями в отношении РФ, нефтеперерабатывающим предприятиям необходимо использовать оборудование произведенные отечественным производителем. Омский НПЗ начал сотрудничать с новосибирским институтом в области применения катализаторов. В 2017 г. Омский НПЗ завершил очередной этап строительства нового комплекса глубокой переработки нефти, одного из ключевых проектов масштабной программы модернизации нефтеперерабатывающего завода. На площадке строительства завода закончилась установка крупногабаритного оборудования длительного цикла изготовления, также смонтированы реакторы, сепараторы и теплообменники высокого давления, все оборудование изготовлено российскими производителями. Ввод комплекса планируется в эксплуатацию в 2018 г., и позволит заводу более, чем на 6 % увеличить показатель выхода светлых нефтепродуктов, повысить операционную эффективность завода при последовательном снижении воздействия производства на окружающую среду, а также повысить финансовую устойчивость предприятия.

Одним из основных признаков благополучия финансового состояния является способность предприятия функционировать бесперебойно. Такая возможность обеспечивает предприятию непрерывный поток денежных средств от продажи произведенной продукции при наличии и эффективном использовании на предприятии оптимально сбалансированных финансовых ресурсов. Платежеспособность отражает способность предприятия расплачиваться по обязательствам, бесперебойность процессов производства и имеет математически подтверждаемые расчетные формулы оценки степени платежеспособности [4].

Из вышесказанного следует, что сущность финансовой устойчивости нефтеперерабатывающего предприятия в период кризиса и введенных санкций определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением. Экспорт нефти и оборудования постепенно необходимо заменить на экспорт продуктов с высокой добавленной стоимостью без увеличения объемов добычи нефти. При этом рабочие места должны быть созданы за счет роста отечественных технологий, в первую очередь, внутри страны, пока они по эффективности, в определенном отрезке времени, не достигнут качества передовых стран мира. Таким образом, нефтяной отрасли России необходимо перейти на импортозамещение оборудования и технологий, а также производство продуктов с высокой добавленной стоимостью с целью создания новых рабочих мест.

Библиографический список

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность АО «Газпром нефть – Омский НПЗ» по итогам деятельности за 2016 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://onpz.gazprom-neft.ru> (дата обращения : 03.10.2017).
2. Жилкина, А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия : учебник / А. Н. Жилкина. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 332 с.
3. Жилкина, А. Н. Финансы, финансовый менеджмент, финансовый анализ малых предприятий – ключ к стабильности / А. Н. Жилкина // Вестник университета. – 2014. – № 21. – С. 155–157.

4. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент : теория и практика. – 3-е изд., перераб. и доп. / В. В. Ковалев. – М. : Проспект, 2015. – 1104 с.
5. Левинбук, М. И. Перспективы эксплуатации и модернизации технологического нефтегазового оборудования в России в условиях секторальных санкций и изменения соотношения потребления доминантных энергоносителей / М. И. Левинбук, В.Н. Котов // Мир нефтепродуктов. Вестник нефтяных компаний. 2015. – № 2. – С. 4–20.
6. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для СПО / Т. В. Погодина. – М. : Юрайт, 2015. – 351 с.
7. Программа технологической модернизации Омского НПЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://onpz.gazprom-neft.ru/production/modernization/> (дата обращения : 03.10.2017).

УДК 336.1/5

А.В. Бодяко

КОНЦЕПТЫ «УЧЕТ» И «БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ» КАК ФЕНОМЕНЫ ОСМЫСЛЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Аннотация. Логическое отражение данной статьи базируется на определении ключевых позиций концептов «учет» и «бухгалтерский учет» как феноменов осмысления целей хозяйствования. Рассматриваются причинно-следственные основы проблемы соотношения концепта «учет» по отношению к его частям (концепт «бухгалтерский учет» и его специализированные сферы). Делаются выводы, что теоретические основы собственно учета «сольются» с теорией управления, которая, в свою очередь, станет частью экономической теории. Такая трансформация возродит политическую экономию, но уже в новом методологическом концепте.

Ключевые слова: учет, теория управления, экономическая теория, политическая экономия, концепт, бухгалтерский учет, отчетность.

Anna Bodyko

THE CONCEPTS OF «ACCOUNTING» AND «FINANCIAL ACCOUNTING» AS THE PHENOMENA THE UNDERSTANDING OF THE GOALS OF MANAGEMENT

Annotation. Logical reflection of this article is based on the definition of key positions, concepts «accounting» and «financial accounting» as the phenomena the understanding of the goals of management. In addition examines the causal basis of the problem of the relation of part and whole, coming from the quality of the originality and priority of the whole (the concept of «accounting»), with respect to its parts (the concept of Accounting and its specialized fields). Conclusions are made that the theoretical foundations of proper accounting «merge» with the theory of management, which in turn will become part of the economic theory. This transformation will revive political economy, but in the new methodological concept.

Keywords: accounting, management theory, economic theory, concepts, accountancy, business accounting, financial accounting, accounting system.

Концепты «учет» и «бухгалтерский учет» и их анализ подаются исследователями с учетом их экономического содержания. Отличие концепта «учет» и «бухгалтерский учет» от концепции состоит в том, что концепт – это исторически сложившееся представление глубинной сути объективной данности учетного процесса, а концепция – это «привязка» этого общего подхода к учетному процессу к реальным условиям хозяйствования в конкретном пространстве и времени. Концепция «учет» и «бухгалтерский учет» – это своего рода материал рекомендательного свойства для выполнения на практике конкретных учетных действий, как правило, после согласования принимает форму документа – первичного, сводного, отчетного. Концепт «учет» и «бухгалтерский учет» дает умозрительное представление об изучаемом процессе, системе учета, представляет собой теорию, которую ее автор может представить на рассмотрение специалистов, сформулировав идеи в статье или в докладе. Для практического использования концепт должен получить признание специалистов и одобрение на разработку концепции, предназначенной уже для практиков с учетом требований нормативных актов по организации учета.

Концепция бухгалтерского учета – это свод принципов и конкретных правил учетного процесса (описание последовательных действий) воплощения концепта учета в той или иной сфере, например, общеэкономической, корпоративно-хозяйственной в целом и в разрезе ее специализированных систем: материальное производство, банковская и другие сферы деятельности.

За последнее десятилетие арсенал теоретических концептов российских ученых о развитии учетного процесса существенно расширился. Исследование публикаций по существу данного вопроса показывает, что наряду с приемлемыми моделями учета, предлагаются экзотические концепты наподобие: «стратегический учет», «матричный учет», «клиентоориентированный учет» «экологоориентированный учет», «инновационный учет» и иные. Такие концепты не имеют сколько-нибудь сущностной основы как предметы исследования. Интерес представляют концепты, которые методологи бухгалтерского учета тщательно обосновывают в качестве перспективных вариантов концепций для улучшения инструментария учетной практики. В настоящее время для выработки стратегии развития бизнеса создано множество моделей, каждая из них сфокусирована на определенный отчетной, так и статистической информации, специально накапливаемой для этих целей. Разработка модели менеджмента, как правило, намного опережает обновление методико-правовых правил ведения учета и составления отчетности. На ликвидации разрыва и направлен поиск вариантов обновления концептов «учет» и «бухгалтерский учет». К такому поиску подключаются в настоящее время и ученые и практики не только специализирующих в сфере бухгалтерского учета, но и теоретики-экономисты, юристы, правоведы, социологи и т.д. [3; 9; 10; 11; 17].

Концепты «учет» и «бухгалтерский учет» и их анализ с учетом разных групп пользователей информации характеризуются в работах О. Н. Волковой, К. Н. Лебедева, О. Ф. Легенчука, В. А. Масловой, О. С. Сухова, И. Р. Сухарева [1; 4; 5; 12; 14; 16]. Как видим, круг исследователей этого нового среза научного знания ограничен, поскольку остальные исследователи практически не выходят за рамки традиционного контура поиска – «методы ведения бухгалтерского учета», а их первооснова – двойная запись – сформирована, как известно много столетий назад. Преэминентность традиции сохраняется во всех сферах деятельности, несмотря на смену социально-экономических формаций, не исключение и исследуемые нами концепты. О том, насколько целесообразно сохранение учетных традиций методологии бухгалтерского учета высказываются разные мнения, вплоть до полного их игнорирования, правда, такие суждения единичны.

Как отмечали видные методологи бухгалтерского учета, «несмотря на то, что «концепты могут весьма по-разному восприниматься пользователями, контекст, в котором концепт используется, ограничивает круг возможных разночтений, что весьма важно в науке» [2]. Следует поддержать суждение О. Н. Волковой, развивающее мысль о значении точности смыслов понятий, которыми оперируют ученые и практики [7]. «Профессиональный академический дискурс подразумевает более четкое, чем у непрофессионалов, определение смыслов, значений терминов и операций. С одной стороны, это упрощает дальнейшую работу в предметном поле, но, с другой стороны, обеднение концептосферы влечет за собой представление о малозначимости содержания предметного поля соответствующей науки или практики. Именно так происходит с русскоязычными концептами «учет» и «бухгалтерский учет»: узость русскоязычного концепта по сравнению с англоязычным имела и имеет следствием ограниченность предметного поля, рассматриваемого как предметное поле этой науки профессиональным сообществом отечественных экономистов» [5].

До настоящего времени достаточно устойчива характеристика концепта «бухгалтерский учет» с двух позиций: персонализма и институционализма. Как писали профессора Я. В. Соколов (1938–2010 гг.) и В. Я. Соколов, «различия в концептах персоналистов и институционалистов выявили необходимость построения общей теории бухгалтерского учета, вытекающей из логических постулатов и потому принципиально не связанной с практикой и ее обычаями. При этом разные ученые исходили из разных постулатов. Опираясь на труды Т. Куна, они ввели в бухгалтерский учет понятие «парадигма». Сейчас можно выделить в теории учета семь парадигм: социологическую, экономическую, бихевиористическую, психологическую, информационную. Каждая из них демонстрирует весьма своеобразный подход к проблемам теории бухгалтерского учета [12; 13]. На наш взгляд, фраза ученых о необходимости «построения общей теории бухгалтерского учета,

вытекающей из логических постулатов» не указывает предметность постулатов, их множество, они структурированы в той или иной сфере научных знаний каждый по-своему. Можно сказать, что о постулатах, т.е. базовых правилах ведения учетных записей, как об отправной точке познания цели и результатов торговли, еще в древние времена писал Л. Пачоли. Вряд ли теория бухгалтерского учета развивается из постулатов, ибо она сама – свод постулатов, а если точнее – совокупность институций по организации учетного процесса, признаваемых обществом на том или ином этапе его развития. Именно особенность институций в разных общественных формациях определила различия институциональных конструкций управления сферами хозяйственной деятельности и концепт «бухгалтерский учет», разумеется, – не исключение.

Приведем нашу позицию в отношении общего содержания концепта «бухгалтерский учет». В момент появления обмена возникла необходимость считать выгоду от его совершения, а счет «любит» контроль. Считать можно по-разному, история знает много моделей, развитие которых шло параллельно изменениям обменных операций (в современной трактовке – экономической среды). Появление денег, как эквивалента счета результатов обмена, предопределило поиск наилучших способов учета результатов денежного оборота, зависящих от стоимости обмениваемой товарной массы. Так параллельно «денежному учету и контролю» существовал и развивался учет натуральных единиц обмена (машин, оборудования, сырья, материалов и т.п.).

Изучение публикаций авторитетных профессионалов о развитии концептов учета, контроля и анализа дает основание структурировать их исследования по направлениям, указанным на рисунке 1.

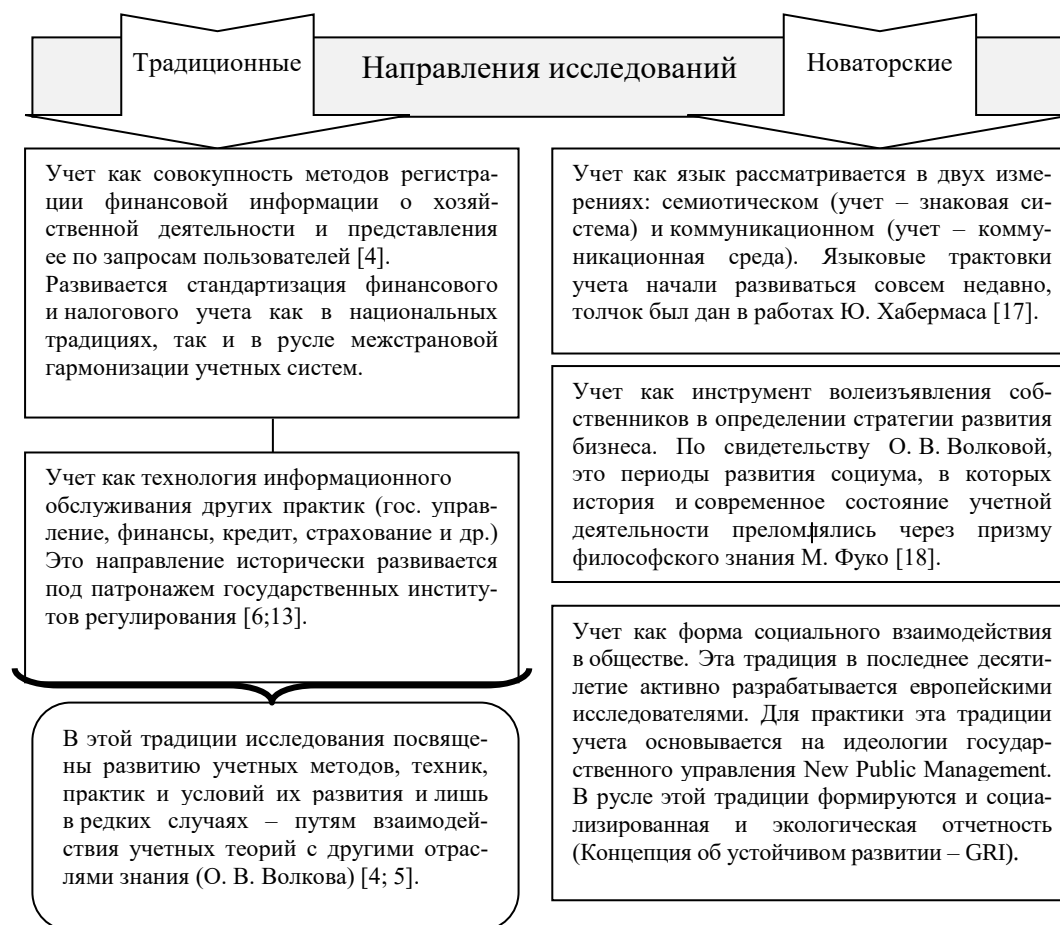


Рис. 1. Направления современных исследований методологов учета

Таким образом, содержание данного материала дает основание для нескольких выводов.

1. Приведенные выше верные утверждения о науке и теории все же не в полной мере доказывают, что феномен «бухгалтерский учет» – можно характеризовать как науку в ее подлинном смысле, т.е. когда открываются новые сферы человеческой деятельности, объясняются ранее непонятные явления, создаются абсолютно новые предметы и технологии. Наука – это «революционные» открытия в самом широком значении этого слова, коренным образом преобразующие окружающий мир и состояние социума.

2. Изучение концептов с позиций холизма, позволяет раскрыть причинно-следственные основы проблемы соотношения части и целого, исходящие из качественного своеобразия и приоритета целого (концепт «учет»), по отношению к его частям (концепт «бухгалтерский учет» и его специализированные сферы). Заметим, что эта традиция постепенно разрушается и в научной литературе ученые обосновывают наличие в хозяйственной практике самых разных концептов учета с экзотическими названиями. Именно с позиций выявления органичности части (разные концепты) и целого (наука как таковая) можно определиться в вопросе, в котором до настоящего времени методологи так и не определились: чем является бухгалтерский учет – это или часть информационной науки управления бизнесом, или просто информационный механизм (система методов извлечения информации о хозяйственных сделках и «превращение» ее в конкретные отчетные показатели за период хозяйствования).

3. Наука по Й. А. Шумпетеру «это любой вид знания, которое является объектом сознательного совершенствования» и «наука – это любая область знания, выработавшая специализированную технику поиска и интерпретации (анализа) фактов» [14].

4. Современное состояние цифровой экономики и управления все четче предоставляет свидетельства о том, что концепт «учет» в разных его спецификациях (бухгалтерский-финансовый, бухгалтерский-управленческий, бухгалтерский-налоговый и др.) был и есть «арсенал накопленных знаний о том, как управлять доходностью». Однако эти знания претерпевают коренной пересмотр и, по предположению институционалистов, окончательно сформируется в скором будущем. Этот концепт превратится в инструмент цифровой трансляции информации в системе управления хозяйственными процессами. Теоретические основы собственно учета «сольются» с теорией управления, которая в свою очередь станет частью экономической теории.

Библиографический список

1. Бизнес-информация и деловые знания в конвергенции учетной и управленческой парадигм / С. В. Пономарева, И. В. Лескова, В. В. Зеленев // Духовная ситуация времени. Россия XXI век. – 2015. – № 2(5). – С. 100–102.
2. Бухгалтерский учет : взгляд из прошлого в будущее [Электронный ресурс] / Под ред. В. В. Ковалева, В. Я. Соколова, Д. А. Львовой. СПб. : С.-Петербург. Гос. ун-т, Издат. центр экон. ф-та, – 2013. – Режим доступа : <http://www.econ.spbu.ru>. (дата обращения : 18.09.2017).
3. Бодяко, А. В. Консолидация плановой и отчетной информации для внутрикорпоративного контроля в предпринимательских структурах холдингового типа / А. В. Бодяко / Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 3. – С. 4.
4. Волкова, О. Н. Особенности национального концепта бухгалтерского учета (опыт лингвокультурного анализа) // Международный бухгалтерский учет 2013. – № 27. – С. 51–57.
5. Волкова, О. Н. Концептуальное пространство учета в российской и зарубежной научной традиции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://отрасли-права.pf/article/8559>. (дата обращения : 07.06.2017).
6. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы и учет. Понятия, алгоритмы, показатели. – М. : Проспект. – 2013.
7. Маслова, В. А. Когнитивная лингвистика : учеб. пособ. 2-е изд. – Минск : ТетраСистемс, 2005. – 256 с.
8. Неретина, С. С. Тропы и концепты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iph.ras.ru> (дата обращения : 18.09.2017).
9. Петров, М. А. Теория заинтересованных сторон : пути практического применения / М. А. Петров // Вестник СПбГУ – 2004. – № 16, серия 8, вып. 2. – С. 51–68.

10. Пономарева, С. В. Информация как стратегический ресурс в системе управления бизнесом / С. В. Пономарева, И. В. Лескова, В. В. Зеленов // Российская наука и образование сегодня : проблемы и перспективы. – 2015. – № 3(6). – С. 101–104.
11. Рогуленко, Т. М. Информационные цели бухгалтерского учета и отчетности в условиях глобализации экономики / Т. М. Рогуленко // В сборнике : Бухгалтерский учет, анализ и аудит : история, современность и перспективы развития материалы X международной научной конференции студентов, аспирантов, преподавателей. Отв. ред. Н. А. Каморджанова. – 2015. – С. 24–25.
12. Соколов, Я. В. Национальные школы бухгалтерского учета // Международный бухучет 2010. – № 5 – 58 с.
13. Управленческий учет : учебник / Под ред. проф. Я. В. Соколова. – М. : Магистр: ИНФРА-М. – 2011.
14. Шумпетер, Й. А. История экономического анализа : в 3 т. Т. 1 / Пер. с англ.; Под ред. В. С. Автономова. – СПб. : Экономическая школа, – 2001. – 494 с.
15. Фурта, С. Д. Карта заинтересованных сторон – инструмент анализа окружения бизнеса / С. Д. Фурта, Т. Б. Соломатина // Инициативы XXI в. № 1, 2010 – С. 22–27.
16. Frooman, J. Stakeholder influence strategies // Academy of management review. 1999. Vol. 24, issue 2. p. 191–205.
17. Bourn, L. Stakeholder relationship Management / Mosaic Projects Services Pty [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://mosaicprojects.com.au/PDF_Papers/P128b_Stakeholder_Relationship_Management.pdf (дата обращения: 25.02.2017).

УДК 338.2

А.А. Дворянкина

Т.М. Рогуленко

РАЗВИТИЕ, ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И СУЩНОСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые этапы развития комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности. Определены цели, задачи и сущность комплексного экономического анализа. Рассмотрены случаи, в которых возникает необходимость комплексного экономического анализа. Перечислена последовательность этапов процедуры комплексного анализа. Приведена классификация источников информации для проведения экономического анализа хозяйственной деятельности. Выделены основные составляющие комплексного экономического анализа промышленных предприятий. Отмечены отличительные особенности бизнес-анализа на предприятиях торговых сетей.

Ключевые слова: комплексный экономический анализ, бизнес-анализ, анализ хозяйственной деятельности, анализ в торговых сетях, зоны ответственности.

Anna Dvoryankina

Tatyana Rogulenko

DEVELOPMENT, GOALS, OBJECTIVES AND ESSENCE OF COMPLEX ECONOMIC ANALYSIS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES

Annotation. In the article, the key stages of development of the complex economic analysis of economic activity are considered. The goals, tasks and essence of complex economic analysis are determined. The cases in which there is a need for comprehensive economic analysis are considered. The sequence of stages of the complex analysis procedure listed. The classification of information sources for economic analysis of economic activity is given. The main components of the integrated economic analysis of industrial enterprises singled out. Distinctive features of the complex economic analysis at the enterprises of trading networks are marked.

Keywords: complex economic analysis, business analysis, analysis of economic activity, analysis in retail chains, areas of responsibility.

Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий – это экономическая дисциплина, имеющая важное прикладное значение вне зависимости от формы собственности предприятия и его месторасположения и времени создания.

Развитие методики финансового анализа связывают с укреплением буржуазных отношений в XIX в. в Западной Европе, появлением открытых акционерных обществ и торговли их акциями на биржах, которая в свою очередь стала требовать большей открытости финансовой отчетности акционерных обществ. Но, одновременно с тем, остро встала проблема достоверности финансовой отчетности, так как часты были случаи подлога [14].

С целью решения данной проблемы в советской России была произведена отмена коммерческой тайны [10]. Работники советских предприятий получили возможность не только доступа ко всей интересующей их информации по предприятию от руководства, но и возможность участия в управлении предприятием. Поощрение на государственном уровне активного участия работников в управлении привело к росту потребности у все больших масс населения в экономическом и управленческом образовании. Кроме того, руководство СССР ясно понимало, что если за десять лет не провести индустриализацию, то существование молодого советского государства, из-за угрозы внешней агрессии, было под вопросом.

Таким образом, начиная с 20-х гг. XX в. в Советском Союзе начали развиваться теория и методика анализа хозяйственных показателей предприятий благодаря поставленной цели по индустриализации советской экономики. Это потребовало глубокого системного подхода к анализу, охватыва-

ющего все сферы хозяйственной деятельности предприятий. В эти годы появляются первые учебники для различных отраслей экономики [1; 4; 6].

Значительный вклад в развитие бизнес-анализа внес д.э.н., профессор А. Д. Шерemet [8]. Он создал целую научную школу экономического анализа, которая далее развивалась по трем направлениям: изучение экономических проблем деятельности предприятий, теория комплексного анализа и экономико-математические методы анализа. Он разработал методологию, создал классификацию показателей экономического анализа и описал методику их учета. Он разработал новые методы анализа: «метод расстояний» и «интегральный метод факторного анализа».

С вступлением России в рыночные отношения и в период первоначального накопления капитала, большинство новоявленных российских предпринимателей предпочли не учитывать наработки советских экономистов, а полностью положились на собственное видение вопроса, основанное на мозаике из теорий и методик всевозможных западных и прозападных бизнес-школ [2; 3; 9; 11].

В XXI в. развитие технологий, а особенно Интернета, привело к тенденции открытости как контролирующих государственных институтов, так и значительно большей открытости крупного и среднего бизнеса. Обществу стала доступной финансовая отчетность большинства юридических лиц.

Окончание периода начального накопления капитала, возросшая конкуренция и череда кризисов на российском рынке, привели к потребности у российских предпринимателей в проведении более глубокого и детального анализа хозяйственной деятельности собственных предприятий, в поиске причин неудач и возможностей для ведения более эффективного бизнеса. Развитие анализа деятельности предприятий на Западе в XX в. происходило, исходя из потребностей собственников и внешних пользователей: акционеров, кредитных организаций, контрагентов, контролирующих государственных органов. Данных потребителей в первую очередь интересовали результаты финансового анализа. Дисциплины комплексного экономического анализа деятельности предприятий на Западе не существовало. Традиционно финансовый анализ на Западе рассматривался как раздел бухгалтерского учета, а элементы производственного анализа были включены в дисциплину «менеджмент организации».

Вышеназванное отличие фиксируют и западные экономисты, отмечая, что в западной традиции анализ хозяйственной деятельности предприятия ограничивается анализом финансового состояния [12]. Несмотря на это, в практике западных производственных, торговых и консультационных компаний под целями бизнес-анализа принято понимать:

- 1) выявление потребностей бизнеса в целом, поиск стратегического направления;
- 2) выявление инициатив, помогающих достигнуть стратегические цели;
- 3) создание и поддержание требуемой структуры компании;
- 4) проведение технико-экономических обоснований;
- 5) выявление новых возможностей для развития бизнеса;
- 6) подготовка бизнес-кейсов;
- 7) оценка всевозможных рисков для компании [15].

В российской практике целями комплексного анализа деятельности предприятий обычно называют:

- 1) выполнение среднесрочных и долгосрочных планов;
- 2) определение слабых мест, ошибок, оперативное воздействие на процесс производства;
- 3) определение резервов роста прибыли при соблюдении установленных норм и стандартов,

планирование.

Под задачами комплексного экономического анализа в России понимают:

- 1) получение объективной оценки результатов хозяйственной деятельности;
- 2) применение новых современных методов, позволяющих проводить более полный и глубокий анализ;

3) результатом анализа должен стать такой план действий на ближайшие 5–7 лет, который приведет к прорыву, характеризуемому резким улучшением экономических показателей компании.

Комплексный анализ принято проводить в следующих ситуациях:

- перед регистрацией компании с целью составления бизнес-плана и получения внешних источников финансирования;
- по плану раз в год для корректировки стратегических и долгосрочных целей;
- при смене руководства;
- при смене вида деятельности (диверсификации);
- при слиянии или разделении компаний;
- при резких изменениях рынка или крупных форс-мажорных обстоятельствах.

Процедуру анализа деятельности предприятия можно разделить на несколько последовательных этапов.

1. Конкретизация целей и задач анализа, проводимая на собрании руководства компании.
2. Составление плана анализа и распределение его элементов по исполнителям.
3. Озвучивание целей и задач перед общим собранием исполнителей.
4. Регламентация взаимодействия исполнителей, определение методов, необходимых ресурсов и сроков исполнения.
5. Выполнение каждым исполняющим подразделением своего участка работы, проведение совещаний по промежуточным результатам.
6. Сбор и анализ окончательных результатов, подведение итогов на общем собрании руководства и исполнителей для совместной корректировки долгосрочных планов компании.

В РФ также есть сторонники келейного проведения анализа без информирования исполнителей о целях и задачах анализа или вовсе без подключения специалистов компании в качестве исполнителей, о найме сторонних консультантов. Данный подход авторы считают неэффективным, так как теряется драгоценный опыт собственных сотрудников, которые всегда могут указать не только на «подводные камни» и «узкие места», но и на возможности роста.

На качество результатов комплексного анализа хозяйственной деятельности влияют полнота и качество используемой информации, а также правильный подбор и точность аналитических методов. Комплексный анализ деятельности предприятия проводится на трех уровнях.

Низший уровень – это уровень специалистов. На нем информация собирается, систематизируется, проверяется и подготавливается для следующего уровня.

Средний уровень – это руководители отделов и департаментов. Они информацию собирают, проверяют, анализируют, сравнивают с нормативными и плановыми показателями, и подготавливают интегрированный отчет для верхнего уровня.

Верхний уровень – это руководство компании: генеральный директор или совет директоров. На этом уровне анализируются обобщенные показатели, также сравниваются с плановыми и нормативными показателями, но уже по всей компании, проводится корректировка целей, методов их достижения, планов и процедур.

Для эффективного проведения анализа необходимо задействовать весь спектр источников, содержащих требуемую информацию. Классифицировать эти источники можно по нескольким параметрам. Например, некоторые авторы источники информации, необходимые для проведения анализа, подразделяют на нормативно-плановые, учетные и внеучетные [5; 13; 16]. По отношению к самой компании источники информации можно разделить на внутренние (информация исходит изнутри компании) и внешние.

Внутренними источниками информации для компании являются ее книги продаж и покупок, исходящие отгрузочные документы, регистры, отчеты, регистрационные документы, приказы и регламенты, внутренние стандарты и нормативы.

Внешними источниками информации для компании являются законодательство государства, в котором зарегистрирована компания, и международного законодательства, если компания ведет внешнеторговую деятельность, конкуренты, покупатели, поставщики, прочие контрагенты, средства массовой информации, всевозможные выставки, форумы и ярмарки, социальные сети, научные и экспертные сообщества, блогосфера, интернет, рейтинговые агентства, органы статистики.

Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности крупных торговых сетей, как правило, включает в себя:

- 1) анализ финансовых результатов, анализ доходов и расходов;
- 2) анализ рентабельности активов и оборачиваемости активов и обязательств;
- 3) анализ финансового состояния торговой сети;
- 4) анализ ассортимента и динамики потребительского спроса;
- 5) конкурентный анализ;
- 6) анализ системы качества;
- 7) анализ системы управления;
- 8) анализ трудовых ресурсов и их вовлеченности;
- 9) анализ возможностей развития и обобщение результатов анализа.

Организационные формы анализа хозяйственной деятельности предприятия определяются его размерами, структурой, принадлежностью к определенной отрасли и техническим уровнем управления.

Примерная схема распределения функций экономического анализа в крупных торговых сетях может быть представлена следующим образом. Например, департамент продаж дает информацию о планах продаж (при планировании снизу-вверх или встречном планировании) и отгрузок, о фактических продажах, о запросах и претензиях покупателей, о структуре дебиторской задолженности, проводит план-фактный анализ, ассортиментный анализ, ценовой анализ, предоставляет имеющуюся у него информацию о конкурентах, о результатах участия в выставках, о результатах проведенных семинаров, выдвигает свои инициативы и предлагает свои решения проблем.

Производственный департамент предоставляет план производства с разбивкой по цехам, производственным линиям, заказам (на год, на месяц, на неделю), построенный на основании данных из плана продаж, ежегодно, ежемесячно, еженедельно (а порой и ежедневно) отчитывается о выполнении плана производства, о наличии или об отсутствии всех составляющих, необходимых на начало следующего периода производства, немедленно сигнализирует о поломке оборудования, о любых чрезвычайных обстоятельствах, мешающих выполнению плана производства на 100 %. Также департамент проводит анализ эффективности технологических операций и вносит предложения по увеличению производительности труда.

Департамент закупок анализирует остатки материалов и план производства и на их основании формирует план закупок на 1-2-3 месяца вперед, а по сложному уникальному оборудованию и на более долгий срок, далее составляется план оплат, который согласуется с финансовым департаментом. Департамент закупок также проводит план-фактный анализ закупок, проводит анализ себестоимости закупок и ее оптимизации, проводит конкурентный анализ поставщиков и их товаров; ведет учет неликвидов и на регулярной основе предоставляет данную информацию руководству.

Департамент логистики проводит регулярно инвентаризации, ведет учет поступления и расхода материалов и готовой продукции, контролирует заполняемость складского хозяйства и состояние транспортного парка. На основании плана отгрузок, предоставляемого департаментом продаж, и на основании заявок остальных департаментов на рабочие поездки, формирует план перевозок.

Департамент логистики также предоставляет всю информацию о себестоимости складирования и перевозок в финансовый департамент.

Департамент информационных технологий (далее – ИТ) ведет учет компьютерных комплектующих и программных продуктов, анализирует потребности компании в обновлении парка компьютерной техники и предоставляет свои предложения руководству по оптимизации затрат на компьютерное обеспечение компании. Также департаментом ИТ проводится анализ структуры входящих запросов от сотрудников остальных департаментов и вносятся предложения руководству по проведению дополнительного обучения сотрудников, по оптимизации процедур, по исправлению недочетов в базе данных и ее отчетах.

Технический департамент ведет учет и анализ динамики состояния зданий, сооружений, оборудования, электрических и коммунальных сетей, предоставляет руководству отчет по изношенности основных средств и сетей и предлагает варианты по устранению «тонких мест».

Департамент маркетинга на основании анализа плана продаж формирует план и бюджет маркетинговых мероприятий. По проведенным мероприятиям департамент маркетинга предоставляет отчет руководству компании и отделу продаж по эффективности каждого мероприятия и предложения по корректировке маркетинговой стратегии. Департамент маркетинга также проводит и анализ внешних источников информации и предоставляет отчет о новых тенденциях на рынке, о появлении новых продуктов и новых конкурентов, о положении компании на рынке, о ее целевой аудитории, о занимаемом компанией сегменте рынка, о планируемых выставках, форумах, ярмарках, об упоминаниях компании в средствах массовой информации, в блогах, на интернет-форумах.

Юридический департамент ведет учет договоров с покупателями, с продавцами, с компаниями-перевозчиками, с кредитными организациями, с компаниями-поставщиками услуг, со штатными и внештатными сотрудниками, а также со всеми остальными контрагентами. Юридический департамент проводит анализ обновлений законодательства и соответствия всех договоров, всех внутренних актов и регламентов условиям новых законов, указов и положений. Также юридический департамент ведет учет всех тяжб и судебных дел и регулярно предоставляет отчет по ним руководству компании.

Департамент трудовых ресурсов ведет учет трудовых договоров, учет личных дел и учет трудовых книжек; проводит структурный и качественный анализ трудовых ресурсов, анализ основных показателей; на основе плана развития компании формирует план развития трудовых ресурсов. Департамент проводит анализ внешней среды трудовых ресурсов региона, вносит предложения по найму новых сотрудников, по дополнительному обучению перспективных сотрудников, по оптимизации системы мотивации для сотрудников каждого департамента, проводит опросы работников, находит оптимальные стратегии поиска и найма по каждой открытой вакансии; ведет учет временных и материальных затрат на закрытие каждой вакансии.

Финансовый департамент отвечает за формирование и исполнение бюджета, за инвестиционную политику, контролирует и регулирует денежные потоки, отслеживает кредиторскую и дебиторскую задолженности, контролирует все значимые финансовые показатели компании и в случае значительных отклонений информирует руководство, при необходимости является инициатором внесения изменений в учетную и в налоговую политики [11].

Бухгалтерия подготавливает и утверждает рабочий план счетов, ведет бухгалтерский, налоговый и, если необходимо, международный учет, формирует статьи затрат и проводит калькуляцию полной себестоимости, ведет книгу покупок и книгу продаж, проводит анализ динамики дебиторской и кредиторской задолженностей, контролирует изменения в законодательстве по бухучету и при необходимости инициирует изменения в учетной политике, осуществляет внутренний контроль за правильностью оформления торговых операций, проводит прочий внутренний аудит.

Руководство компании, генеральный директор либо совет директоров, получает и анализирует всю поступающую от департаментов информацию, проводит план-фактный анализ по ключевым показателям по всем центрам ответственности, при необходимости запрашивает дополнительную информацию, принимает решения и вырабатывает изменения в целях, задачах, процедурах и планах.

Если крупные торговые сети в основном полагаются на собственные силы при проведении комплексного экономического анализа, то мелкие, локальные и региональные торговые сети могут воспользоваться услугами внешних организаций, специализирующихся на анализе эффективности торговых объектов. Например, веб-сайт GT Partners предлагает комплексный анализ существующих объектов, включающий отчет по следующим разделам:

- уровень доходности торговой сети (товарооборот, средний чек, доходность на 1 кв. м);
- уровень сервиса торговой сети;
- ценовая политика торговой сети;
- технические характеристики торговой сети (торговые площади, кассы, параметры интерьера и экстерьера);
- анализ локации торговых точек сети;
- рекомендации по улучшению работы торговых точек, в частности, и торговой сети [7].

В комплексный анализ с целью открытия новых объектов данный портал включает следующие составляющие: подбор нескольких вариантов торговых площадей, поиск инвесторов, прогнозный расчет товарооборота, потока покупателей и среднего чека для каждого объекта по технологии Check Traffic Monitoring. Полезны также анализ месторасположения будущей торговой точки и анализ конкурентов и предпочтений местных потребителей. Важным объектом анализа также являются транспортный и пешеходный трафик по часам и дням недели возле каждого интересующего объекта. В расширенном аналитическом отчете данная консультационная компания также проводит оценку качества обслуживания покупателей с помощью методов «Сервис-менеджмент» и Mystery Shopping («Тайный покупатель»). Данный объем анализа не является полным с точки зрения комплексности, но он помогает компенсировать мелким торговым сетям нехватку собственных специалистов.

Библиографический список

1. Баканов, М. И. Анализ хозяйственной деятельности торговых предприятий и организаций / М. И. Баканов, С. К. Татур ; Под ред. д-ра экон. наук проф. С. К. Татура. – М. : Госторгиздат. – 1948. – 384 с.
2. Бодяко, А. В. Дефиниция планирования бюджета как составляющая дескриптивной оценки финансовой состоятельности российских предприятий / С. Р. Юнусова, А. В. Бодяко / Вестник университета. – 2016. – № 11. – С. 168–171.
3. Бодяко, А. В. Консолидация плановой и отчетной информации для внутрикорпоративного контроля в предпринимательских структурах холдингового типа / А. В. Бодяко // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 3. – С. 4.
4. Вейцман, Н. Р. Анализ хозяйственной деятельности промышленных предприятий : Счетный анализ : краткий конспект лекций / Н. Р. Вейцман ; – М. : ВВИА. – 1937. – 96 с.
5. Герасимов, Б. И. Комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности организации : учеб. пособ. / Б. И. Герасимов, Т. М. Коновалова, С. П. Спиридонов, Н. И. Саталкина. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2008. – 160 с.
6. Кобызев, С. И. Анализ хозяйственной деятельности совхозов и МТС по бухгалтерскому отчету и балансу / С. И. Кобызев. – М. : Госфиниздат, 1937. – 160 с.
7. Комплексный анализ торговых сетей [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://en.gtpartners.com.ua/service/retail-consulting/kompleksnyi-analiz-torgovoi-seti.html> (дата обращения : 24.09.2017).
8. Курс анализа хозяйственной деятельности : учебник для экон. вузов. / Под. ред. С. К. Татура, А. Д. Шеремета. – М. : Экономика, 1974. – 399 с.

9. Мироненко, В. М. Состав базовых факторов, определяющих цену кредита и кредитную, учетную политику в сфере топливно-энергетического комплекса / В. М. Мироненко // Нефть, газ и бизнес. – 2016. – № 10. – С. 48–53.
10. Положение о рабочем контроле [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://law.edu.ru/centers/labourlaw/norm/norm.asp?normID=1119739> (дата обращения: 28.09.2017).
11. Пономарева, С. В. Информация как стратегический ресурс в системе управления бизнесом / С. В. Пономарева, И. В. Лескова, В. В. Зеленов // Российская наука и образование сегодня : проблемы и перспективы. – 2015. – № 3(6). – С. 101–104.
12. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия : Пер. с фр. / Под ред. Л. П. Белых – М. : Аудит; ЮНИТИ, 1997. – С. 7–8.
13. Совершенствование методики формирования данных и анализа финансового состояния организаций в ходе налоговых проверок с учетом отраслевых особенностей / В. А. Сенков, Т. М. Рогуленко // Вестник университета. – 2015. – № 5. – С. 159–162.
14. Статистика инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cotinvestor.ru/obuchajushhie-materialy/jekonomicheskie-krizisy/skandal-vokrug-panamskogo-kanala-franciya-1880-1893-gg/> (дата обращения: 27.09.2017).
15. Brandenburg, L. Professional Development for Business Analysts / L. Brandenburg, A. Beal. – Clear Spring : Clear Spring Business Analysis. – 2011. – 104 p.
16. Mechanism to Analyze Economic Reliability of the Innovational Potential of Aircraft Enterprises / Aleksandr Nikolaevich Troshin, Anna Anatolievna Burdina, Nataliya Valerievna Moskvicheva, Elena Vladimirovna Tarasova, Tatiana Mikhailovna Rogulenko // International Journal of Applied Business and Economic Research Volume : Vol. 14 (2016) Issue No. : 15(2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://serialsjournals.com/articles.php?volumesno_id=1151&journals_id=22&volumes_id=841 (дата обращения : 15.09.2017).

УДК 657

Т.М. Рогуленко

О.А. Смоляков

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АВИАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ДОСТИЖЕНИЕ УСТАНОВЛЕННОГО УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация. Представлены общие правила разработки взаимосвязей между структурными подразделениями предприятия. Указана необходимость усовершенствования существующих процессов связей организаций, используемых в повседневной деятельности с целью их экономического развития. Отражен основной контрольный орган, входящий в состав структуры предприятия, представляющий интересы государственного заказчика. Определена необходимость разработки универсальной системы, нацеленной на обеспечение принятия управленческих решений по управлению доходами и расходами предприятия, способная решать основные задачи управленческого характера.

Ключевые слова: развитие, учет, доходы, расходы, контроль.

Tatyana Rogulenko

Oleg Smolyakov

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC PROBLEMS OF INTERACTION SYSTEMS OF AVIATION ENTERPRISES PROVIDING THE ACHIEVEMENT OF THE ESTABLISHED LEVEL OF ECONOMIC INDICATORS

Annotation. General rules for the development of interrelations between structural divisions of the enterprise are presented. The necessity of improvement of existing processes of connections of the organizations used in daily activities with the purpose of their economic development is indicated. The main control body, which is part of the structure of the enterprise, representing the interest of the state customer, is reflected. The need to develop a universal system aimed at ensuring the adoption of management decisions on the management of income and expenditure of the enterprise, which is able to solve the main tasks of management nature, is determined.

Keywords: development, accounting, income, expenditure, control.

Разработка взаимосвязей, направленных на эффективное использование ресурсов предприятия в повседневной деятельности, с целью выполнения необходимых мероприятий по управлению доходами и расходами, в настоящее время является вопросом пристального внимания. В зависимости от построения такой системы будут устанавливаться основные правила развития предприятия как экономического субъекта в целом [1; 12; 13].

Основные усилия управляющей организацией направлены на формирование системы выполнения интересующих работ так, чтобы она стабильно приносила прибыль, показывая, что предприятие экономически процветает [2; 4; 5]. В то же время существует множество фактов, препятствующих этому, к основным относятся (см. рис. 1):

- нехватка денег в обращении как наличных, так и безналичных, это, соответственно, накладывает трудности в отношениях между экономическими субъектами;
- нехватка инвестиций в промышленном секторе экономики;
- производственные ресурсы предприятия (производственные площадки, цеха, производственное оборудование и т.д.) требующие соответствия современным стандартам;
- проводимые процессы в интересах импортозамещения.

В целях оздоровления экономики организации, необходимо создать эффективную систему, которая обеспечит возникновение инструмента, способствующего комплексному решению проблемных вопросов [7; 8; 9; 10; 11].

При этом предприятия могут сами создавать и усовершенствовать программы и планы, обеспечивающие их экономическое развитие. В том числе и авиационным предприятиям, которым представлена возможность самим планировать мероприятия по развитию своих производственных возможностей, определяться со стратегией роста экономической эффективности и т.д., что достигается в зависимости от принятия верных управленческих решений. Для этого требуются сведения, качественно отражающие состояние дел экономического характера. Такая информация должна соответствовать значению запрашиваемого временного показателя. В то же время принятие управленческих решений не должно идти в разрез интересов заказчика работ на авиационной технике.



Рис. 1. Основные факты убыточности

В наиболее затруднительном положении находятся экономические субъекты, исполняющие свои обязательства по государственным контрактам, где заказчиком работ является государство. К таким работам, например, относятся мероприятия сервисного обслуживания воздушных судов, принадлежащих государству. Это работы по государственным заказам и, соответственно, финансирование на их реализацию выполняется за государственный счет. Здесь такие предприятия должны строго соблюдать все условия и требования государственных контрактов, при необходимости предоставлять надзирающим органам государственного назначения всю информацию о ходе выполняемых мероприятий и об использовании финансовых ресурсов. На таких предприятиях, в обязанности которых входит выполнение мероприятий по сервисному обслуживанию воздушных судов, принадлежащих государственному заказчику, существует подразделение, которое представляет интересы заказчика (представительство госзаказчика). Такое подразделение внедрено в систему надзора и исполнения соответствующих мероприятий за качественное исполнение взятых обязательств, направленных на удовлетворение нужд государства. Его деятельность подразделяется на различные направления контроля в соответствии с выполняемыми задачами.

Рассмотрим финансовое направление. Здесь основные вопросы контроля заключаются в следующем:

- использование выделенных бюджетных средств;
- сопровождение разработки и заключения государственных контрактов;

- сопровождение проекта цен по выполненным работам;
- сопровождение запланированных затрат;
- проверка рентабельности работ;
- анализ законности и необходимости заключения контрактов с соисполнителями;
- проверка и сопровождение экономической деятельности предприятия и т.д.

Также представительство госзаказчика следит за качеством выполняемых мероприятий. Соответственно, при разработке взаимосвязей, их отладки, направленных на эффективное использование ресурсов предприятия, в повседневной деятельности в обязательном порядке нужно предусматривать выполнение своих функций личным составом, входящим в представительство госзаказчика.

У каждого экономического субъекта авиационной направленности, выполняющего роль центра сервисного обслуживания воздушных судов, эксплуатантом которых являются государственные органы, разработана и принята своя индивидуальная система управления расходами и доходами, которая учитывает наличие представительства госзаказчика. Они реализованы при использовании основных правил:

- формы и системы оплаты должны тесно взаимодействовать с достигаемыми результатами деятельности авиационного предприятия (качество выполняемых работ (услуг), снижение их себестоимости, эффективное использование ресурсов предприятия и т.д.);
- включаемые сведения должны полностью удовлетворять по содержанию не только персонал предприятия, но и представительство госзаказчика;
- при оценке качества выполняемых работ необходимо применять показатели, которые приняты предприятием и понятны всему управленческому персоналу;
- система должна учитывать то, что она не должна способствовать возникновению и развитию ситуаций, приводящих в противоречие с целями развития предприятия;
- создавать условия, при которых в полном объеме будут выполняться требования учетно-контрольного обеспечения управления доходами и расходами авиационного предприятия сервисного обслуживания воздушных судов государственной авиации.

Такая система адаптирована под штатную структуру предприятия. Но, как показывает опыт, все равно возникают ошибки, вследствие которых определяются отрицательные результаты экономического характера. Поэтому управленческий персонал экономического субъекта, вовлекаемый в процесс решения экономических задач, влияющих на показатели эффективности, должен обращать внимание на все мелочи. При всем этом они привлечены к тщательному анализу поступающих документов, подтверждающих выполнение работ в соответствии с заключенными государственными контрактами. Одновременно производятся мероприятия, целью которых является минимизация расходов и, как итог, получение в результате высоких значений прибыли.

Таким образом, можно утверждать, что сотрудники управленческого аппарата предприятий в повседневной деятельности привлекают все ресурсы предприятия для эффективного использования финансовых средств и доказательства этого представительству государственного заказчика. При использовании таких ресурсов для достижения поставленных конечных результатов определяются несовершенные взаимосвязи, способствующие возникновению трудностей и с ними приходится справляться персоналу предприятия. Все это возникает как при работе с соисполнителями работ, так и с представительством государственного заказчика. В дополнение весь процесс взаимоотношений авиационного предприятия, выполняющего работы по государственным заказам с представительством сопровождается письменными запросами, ответами, копированием многочисленной документации и т.д., на что требуется дополнительное время и ресурсы. Поэтому все, что выполняется персоналом, привлекаемым к мероприятиям, связанным с экономической эффективностью указанных организаций, определенного вида деятельности, требует особого внимания. Все это сопровождается определенными сложностями в организации управления и в последствии принятия управленче-

ских решений, координации структурных подразделений, не только находящихся на месте размещения предприятия, но и выездных бригад. Здесь необходимо с особым вниманием отнестись к вопросам, связанным с экономическими показателями и поддержания их на спланированном уровне.

Все указанные процессы также направлены на использование их при принятии управленческих решений, способствующих усовершенствованию процесса достижения экономических показателей и системы взаимодействия на предприятии [3; 6]. И ответственность, при организации всех мероприятий, направленных на обеспечение управленческих сведений, которые будут определять состояние дел, соответственно, и за принятые решения, ложатся на руководителей экономических субъектов. Соответственно, каждому руководителю необходимо иметь под рукой доступные инструменты, подкрепленные всеми необходимыми сведениями, обеспечивающие правильность этих решений. Поступающая информация должна показывать истинное состояние дел, из которого будет видно, как использовались финансовые средства и все это должно быть доступно представителю госзаказчика в любой момент времени. Такие сведения должны быть понятны для привлекаемого в процесс сбора и анализа персонала предприятия.

Таким образом, нами определено, что единого подхода учетно-контрольного обеспечения управления доходами и расходами нет. Экономические субъекты рассматриваемой деятельности решают указанные задачи по-своему. Созданные и действующие системы управления являются открытыми, которые в течении времени по различным причинам меняются. Поэтому они должны быть приспособлены к внесению изменений, усовершенствованию и т.д.

Формирование для экономики предприятия механизмов распределения доходов и расходов, изменение их структуры, должны привести к единому упорядочиванию в обеспечение создания эффективной системы распределения и достижения высоких конечных результатов деятельности предприятия. Но необходимо учесть, что такой механизм возможно будет работать только при условии использования такой эффективной системы.

В итоге можно определить, что возникает необходимость разработки универсальной системы, нацеленной на обеспечение принятия управленческих решений в обеспечение управления доходами и расходами экономического субъекта, выполняющего мероприятия по сервисному обслуживанию воздушных судов в соответствии с направленными в адрес головного исполнителя потребностям государственного заявителя. Система должна быть направлена на обеспечение принятия управленческих решений (организационных, технических, хозяйственных), которые будут способствовать определению направления предприятию на усовершенствование процесса достижения как экономических показателей, так и системы взаимодействия внутри общества.

Также необходимо учитывать, что разработанные процессы и подходы реализации, на предприятиях, заявленных госзаказчиком мероприятий имеют возможность корректировки в случае каких либо, внешних изменений. К таким изменениям относятся взаимоотношения с соисполнителями (выбытие по каким либо, причинам из работ и соответственно поиск новых), исполнение законных требований представителя госзаказчика. Здесь система управления рассматриваемых предприятий представляет собой открытую систему, которая непрерывно меняется в процессе взаимодействия как с внешними структурами (соисполнителями), так и с внутренними (структурными подразделениями). В связи с этим можно утверждать, что в современных реалиях предприятию необходимо иметь способность к постоянным изменениям.

Указанная система может реализоваться в виде модели учетно-контрольного обеспечения управления доходами и расходами. Основные решаемые задачи моделью (см. рис. 2):

- своевременное отображение истинных сведений о результатах деятельности в требуемый интервал времени;

- качественное усовершенствование рабочих связей, как штатных подразделений предприятия, так и их сотрудников, связанных со сбором информации с последующим анализом;
- обеспечение необходимыми данными представительства государственного заказчика без использования дополнительных ресурсов предприятия;
- минимизация временных показателей при выполнении мероприятий по контролю и сбору доказательной базы правильности использования выделенных средств из бюджета, при предъявлении представительству государственного заказчика;
- выполнение контрольных функций руководителем экономического субъекта.



Рис. 2. Основные решаемые задачи моделью

В то же время модель должна быть универсальной, способной удовлетворять требованиям любого авиационного предприятия определенного вида деятельности и в дополнение ко всему способствовать решению проблемных вопросов, связанных с экономическим развитием таких предприятий в целом, но, соответственно, не в ущерб государству. Тут важно присутствие представительства государственного заказчика.

Библиографический список

1. Антонов, А. П. Самолеты возвращаются в строй / А. П. Антонов, В. В. Артемьев, О. В. Добромыслова. – М. : ИД ВВФ, 2005 г. – 272 с.
2. Бодяко, А. В. Концептуальная характеристика роли бухгалтерского учета и контроля в иерархии корпоративной системы управления / А. В. Бодяко // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 3(110). – С. 68–74.
3. Добрынин, А. И. Экономическая теория : учеб. пособ. / А. И. Добрынин. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 745 с.
4. Клиценко, В. И. От МиГ-1 до МиГ-35. / В. И. Клиценко. – М. : АВИАМИР, 2009. – 227 с.
5. Лукин, Д. С. Управленческий учет как инструмент управления экономическим субъектом / Т. М. Рогуленко, Д. С. Лукин // Вестник университета. – 2015. – № 2. – С. 170–175.
6. Мироненко, В. М. Взаимосвязи принципов корпоративного кредитования, бухгалтерского учета, анализа и внутреннего контроля / В. М. Мироненко, Ю. В. Слияков, Н. Л. Власов // Российский экономический интернет-журнал. – 2016. – № 3. – С. 17.
7. Никитенко, И. В. Результаты деятельности государственной корпорации «Росатом» по развитию инновационных кластеров / С. В. Пономарева, И. В. Никитенко // Вестник университета. – 2015. – № 3. – С. 17–20.

8. Пономарева, С. В. Переход к экономике знаний в деятельности компаний сферы интеллектуальных бизнес-услуг / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2015. – № 2. – С. 44–52.
9. Пономарева, С. В. Управление стоимостью интеллектуальных бизнес-услуг с использованием инновационного менеджмента / С. В. Пономарева // Вестник университета. – 2015. – № 3. – С. 164–169.
10. Рогуленко, Т. М. Синтетический и аналитический учет нематериальных активов Бухучет в строительных организациях. – 2012. – № 6. – С. 9–11.
11. Сенков, В. А. Совершенствование методики формирования данных и анализа финансового состояния организаций в ходе налоговых проверок с учетом отраслевых особенностей / В. А. Сенков, Т. М. Рогуленко // Вестник университета. – 2015. – № 5. – С. 159–162.
12. Сокол, С. И. О тех, кто возвращает самолеты в небо / С. И. Сокол, А. А. Архипов, Ю. В. Шиков. – Рязань : ПРИЗ, 2010. – 183 с.
13. Budgeting-based organization of internal control / T. Rogulenko, A. Bodiaco, V. Zelenov, S. Ponomareva, V. Mironenko // International Journal of Environmental and Science Education. – 2016. – Т. 11. – № 11. Pp. 4104–4117.

УДК 332.1

Ф.Ф. Шарипов

ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Сделан обзор теорий пространственной экономики, обобщен и систематизирован вклад отечественных ученых в теорию пространственного экономического развития и разработку программ развития соответствующих территорий РФ. Сформулированы основные особенности современной пространственной экономики российских регионов. Сделан вывод о необходимости уточнения долгосрочных приоритетов социально-экономического развития России с учетом современной пространственной экономики российских регионов при разработке Стратегии пространственного развития Российской Федерации.

Ключевые слова: пространственная экономика, промышленная политика, стратегия пространственного развития, регион, инфраструктурное развитие, системный подход.

Fanis Sharipov

EVOLUTION OF REPRESENTATIONS ON THE SPATIAL ORGANIZATION OF THE ECONOMY

Annotation. The author reviewed the theories of spatial economics, the contribution of Russian scientists to the theory of spatial economic development and the development of development programs for the respective territories of the Russian Federation is generalized and systematized. The main features of the modern spatial economy of the Russian regions are formulated. The conclusion is made that it is necessary to define the country's long-term priorities in the sphere of Russia's social and economic development with due regard for the features of the modern spatial economy of the Russian regions when developing the Strategy of Spatial Development of the Russian Federation.

Keywords: spatial economy, industrial policy, spatial development strategy, region, infrastructure development, system approach.

Эффективное функционирование экономической системы нашего государства зависит от рационального размещения и непрерывного развития производительных сил на региональном уровне. Необходима активная государственная промышленная политика по оптимальному использованию имеющихся в нашем распоряжении экономических ресурсов с учетом объективной неравномерности пространственного распределения эффектов от использования факторов производства на территории Российской Федерации (далее – РФ). Существующая парадигма в теории пространственной организации экономики регионов России включает в себя проблему соотношения рыночного саморегулирования, государственного регулирования и социального контроля. В течение этого и следующего годов в России должна быть подготовлена стратегия пространственного развития Российской Федерации, где по информации Министерства экономического развития РФ должны быть определены основные положения пространственного развития.

В теории эволюция пространственной организации экономики показывает нам в течение последних двадцати пяти лет повышение роли так называемых «нематериальных» целей и факторов экономического развития, возможности системного использования правовых, экономических, социальных знаний для перехода регионов на модель устойчивого развития. Теории размещения, восходящие к исследованиям экономистов девятнадцатого века и активно разрабатываемые в десятилетия после окончания Второй мировой войны, демонстрируют нам смещение акцентов на новые факторы размещения. Новыми объектами теории становятся размещение инноваций, телекоммуникационных и компьютерных систем, реструктуризация и реконструкция конверсируемых промышленно-

технологических комплексов. Теперь до традиционных факторов размещения в виде транспортных, материальных и трудовых издержек исследуются сначала проблемы инфраструктурного обеспечения, структурирования рынка труда, экологические ограничения.

Свободные экономические зоны, территории опережающего развития, кластеры всех типов учитывают в первую очередь такие понятия как интенсивность, разнообразие и качественный уровень культурной деятельности и соответствующей городской среды, творческий климат, привязанность людей к своей местности. Анализ влияния нематериальных факторов требует новых подходов к количественной оценке нематериальных активов и создания нового информационно-аналитического инструментария. Теории прошлого века ориентировались на частные интересы производителей, продавцов и потребителей либо на интересы государства. Современные теории пытаются обосновать закономерности размещения в условиях некоторых противоречий между индивидуальными, групповыми (под группами мы понимаем корпорации, регионы) и государственными интересами. Главная сложность разработки новых теорий заключается в необходимости анализа и прогноза поведения участников процесса размещения в условиях риска и неопределенности.

Все существующие на сегодняшний день теории пространственной организации экономики опираются на функциональные свойства форм пространственной организации производства и расселения – промышленных и транспортных узлов, агломераций, территориально-производственных комплексов, городских и сельских поселений разного типа. Мировой и отечественной наукой к настоящему времени накоплен колоссальный объем информации относительно теории и практики экономического развития регионов. Еще в работах великих экономистов XVIII в., таких как Р. Кантильон, Д. Стюарт и А. Смит, можно встретить много интересных теоретических положений, в которых парные характеристики, «расстояние» и «площадь», используются при описании пространственных систем, говорит М. Блауг [10].

Однако Иоган Генрих фон Тюнен, немецкий экономист, родившийся в конце XVIII в. и творивший в XIX в., является, на взгляд автора, родоначальником теории размещения производства с применением принципов экономического моделирования. В своей работе «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике», опубликованной в Гамбурге в 1826 г., автор впервые в экономической науке применил методы дифференцирования к расчетам целесообразности размещения производства с применением понятия транспортного тарифа на единицу расстояния [40].

Блестяще развил идеи Тюнена и практически создал теорию размещения производства другой немецкий экономист – В. Лаунхардт. Так, В. Лаунхардт первым из ученых обратился к проблеме оптимального размещения промышленных предприятий. Он сделал это в своей статье «Практика эффективного размещения предприятий», написанной в 1882 г. Автором был сформулирован вопрос: как определить оптимальное место для размещения предприятия, которое производит один вид продукции, при постоянных удельных издержках производства, работает на данный, определенный рынок сбыта и располагает двумя источниками сырья и материалов. Оптимальным местом размещения будет то, где общие транспортные издержки на единицу производимой продукции будут минимальными. Далее анализ обобщается для четырех и более фиксированных точек, т. е. для случая с многими рынками сбыта и многими источниками сырья [10].

Уже в 1909 г. А. Вебер и Дж. Пик опубликовали свою работу «Теория размещения производства», где пришли к тому же решению «проблемы трех точек», что и В. Лаунхардт (еще не зная работу немецкого экономиста). Вильгельм Рошер в своей работе «Система народного хозяйства», изданной в 5-ти томах в Германии в период с 1854 по 1894 г., размышлял о роли экономических рычагов, которые способствуют росту или сокращению производства в процессе минимизации издержек в зависимости от размещения промышленного предприятия [9; 11]. И, наконец, А. Вебер сформулировал тео-

рию размещения предприятий с учетом общих производственных издержек. Его работа называлась «О размещении промышленности: чистая теория штандорта» была опубликована в 1909 г. [17]. И только в 1935 г. Т. Паландер в своей книге «Работы по теории размещения» наконец соединил теорию размещения предприятий и пространственный анализ рынков и, таким образом, обобщил теории о размещении в пространстве промышленных предприятий [11].

Далее «закон о районах продаж» был сформулирован Маршаллом в 1890 г., вновь открытый Дж. Пиком в 1909 г. и еще раз Ф. Феттером – в 1924 г. Вот, где кроются истоки концепций Кристаллера и Лёша, творивших в 1930–1940-е гг. В работе В. Кристаллера «Центральные места в южной Германии», опубликованной в 1933 г., впервые возникают соприкасающиеся своими гранями шестиугольники, где в рамках которых впервые исследуются комплексно производственные объекты и социальная инфраструктура [18].

И следующая за этой работа А. Лёша «Пространственная организация хозяйства», опубликованная в 1940 г., ставит вопрос о защите своей рыночной ниши от конкурентов, а значит, и целесообразности размещения предприятия в конкретном регионе, с учетом внешних экономических факторов: налоги, пошлины и др. [27]. А. Лёш усиливает теорию шведского экономиста Б. Г. Олина, одного из авторов модели Хекшера – Олина, будущего нобелевского лауреата. В своей работе «Межрегиональная и международная торговля», опубликованной в Кембридже в 1933 г., Олин пришел к выводу о том, что страны будут специализироваться на тех отраслях, которые эффективно сочетаются с имеющимися в их распоряжении национальными ресурсами [33]. Лёш обобщил в своей работе все появившиеся за 100 лет теории размещения производства, развил теорию шестиугольника Кристаллера и предложил экспертному сообществу свою теорию организации экономического пространства. Таким образом, к началу 1950-х гг. регионы теоретически стали составной частью общей системы национального и мирового хозяйства.

Представление о поляризованном развитии экономического пространства, так называемой теории полюсов роста, автором которой является Ф. Перру, дополнили идеи плеяды ученых так называемой французской школы, развили предшествующие идеи пространственной экономики, и позволили сделать следующие выводы. Национальная экономика – это система взаимодействующих регионов. Этот факт, в свою очередь, предполагает оптимальное распределение ресурсов между экономическими регионами с целью поддержания равновесия в национальной экономике [34].

Т. Хегерstrand, Дж. Фридманн и И. М. Валлерстайн по праву считаются основателями центр – периферийной теории в географии, рассматривая ее в контексте городских агломераций. Эффект агломераций – предмет нашего исследования и мы рассмотрим вопросы агломерационного развития дальше. Отметим только глубину научного предвидения ученых – экономистов, если, по мнению экспертов ООН, количество горожан к 2045 г. достигнет 6 млрд чел. и уже сегодня в мире насчитывается более 900 агломераций с численностью населения более 1 млн чел. в каждой [36].

М. Портер, М. Фудзита, П. Р. Кругман – без упоминания имен этих великих ученых современности наши рассуждения о теории пространственной экономики нельзя признать полноценными. М. Портер, автор теории конкуренции между странами и регионами, развил понятие экономического кластера. Именно в связи с кластерами обосновывается в современных условиях географическая концентрация хозяйствующих субъектов на определенной территории. «Пространственная экономика: города, регионы и международная торговля», совместная работа Кругмана и Фудзита была опубликована в 1999 г. [46]. Нобелевскую премию в области экономики П. Кругман получил в 2008 г. за свои исследования моделей торговли и проблем экономической географии.

Вопросы пространственной экономики являлись предметом самого серьезного изучения отечественных ученых, практиков на протяжении XX в. и в наши дни [1; 2; 12; 13; 20; 21; 25; 38; 42; 44]. Понятие «район» как экономическая система теоретически был определен целой плеядой отечествен-

ных исследователей и талантливых руководителей в конце XIX – начале XX вв. Н.Н. Некрасов в своей работе «Региональная экономика. Теория, проблемы, методы» в 1975 г. впервые представил как систему новое направление экономической науки – региональную экономику в ее взаимосвязи с региональной политикой государства [15].

Теория формирования новых территориально-производственных комплексов в регионах была в свое время детально разработана М. К. Бандманом и научной школой под его началом в Новосибирске [10]. В основе этой теории было использовано математическое моделирование структуры, размещения и динамики территориально-производственных комплексов. Создание территориально-производственных комплексов предполагало самое активное административное и экономическое участие государства через программно-целевое планирование, к чему мы сейчас и возвращаемся постепенно на новом уровне. Ярким примером использования теории в практике экономического развития российского региона стала разработка федеральной целевой программы использования природных ресурсов Нижнего Приангарья.

Многоуровневость, многосубъектность, многоаспектность российской экономики как системы подробнейшим образом рассмотрена в работах Г. Б. Клейнера. В устойчивости экономики ведущую роль автор отводит совокупности экономических субъектов разных уровней: государство, регионы, предприятия [22; 23; 24].

Комплексный подход в методологии изучения пространственной экономики как составной части экономической теории представлен в работах П.А. Минакира. Блестящий анализ эволюции теоретических принципов и подходов к исследованию пространственной организации экономики создает теоретические предпосылки к системному представлению экономики как взаимодействию микроэкономических агентов, регио-, макро- и глобальных взаимодействий [28; 29].

А. Г. Гранберг, основоположник российской школы пространственных межотраслевых исследований, внес огромный вклад в развитие методологии пространственной и региональной экономики [16]. Под его научным руководством разрабатывались программы развития Урала, Сибири, Дальнего Востока, получающие новое осмысление и продолжение в наши дни.

Свое развитие в работах В. В. Кулешова получили исследования в области региональной экономики с применением оптимизационной межотраслевой межрайонной модели [26]. Огромный вклад в изучение вопросов воспроизводственного процесса в регионе внес Р. И. Шнипер [45].

Значителен вклад П. Я. Бакланова в теорию географии промышленности, долгие годы занимающемуся проблемами размещения хозяйства и развития дальневосточных регионов России на основе разработки принципов и методов структуризации социально-экономического пространства и выделения территориальных социально-экономических систем разного типа [3; 4; 5; 6; 7].

Проблемы институтов саморазвития регионов и муниципалитетов как необходимом условии системного обустройства российского пространства исследовал в своих работах А. И. Татаркин [39].

На прошедшем 21 марта 2017 г. в Кремле заседании Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам Президент РФ В.В. Путин дал поручение Правительству РФ утвердить до 01 сентября 2017 г. паспорт приоритетной программы «Повышение производительности труда и поддержки занятости» (предусмотрев целевые показатели на период до 2025 г.), включающей в себя: план мероприятий, направленных на снижение административных барьеров и стимулирующих рост производительности труда; региональные программы повышения производительности труда и поддержки занятости; организационную инфраструктуру, в том числе создание федерального и региональных центров компетенций в сфере производительности труда [32].

Проблемы развития производительных сил, ключевого фактора развития отечественной экономики на современном этапе, невозможно решить без учета особенностей пространственной организации экономики российских регионов. Речь идет в первую очередь о модернизации промышлен-

ности. Возрастает роль государственного планирования развития производственной инфраструктуры на территории страны с учетом пространственного фактора. На повестке дня – Стратегия пространственного развития Российской Федерации. Министерство экономического развития РФ готовит свои предложения по совершенствованию системы расселения на территории Российской Федерации и приоритетным направлениям размещения производительных сил на территории Российской Федерации [37]. В части государственной политики ведется активное нормативное и правовое регулирование развития регионов с учетом социально-экономических, географических и прочих особенностей в сфере развития локальных систем расселения на территории Российской Федерации, включая городские агломерации и сельские системы расселения.

Изучается международный опыт и развивается международное, в первую очередь, межрегиональное и приграничное сотрудничество в сфере пространственного планирования регионального развития, включая взаимодействие с профильными международными объединениями министров, ответственных за пространственное планирование. Протяженность российских границ уникальна и составляет более 62 262 км. Причем делится она так – морская граница, тянущаяся на 37 636,6 км, намного длиннее сухопутной, равной 24 625,3 км [43].

Россия граничит с 16 государствами, в том числе протяженность границы с Казахстаном составляет 7 598,6 км, с Китаем – 4 209,3 км, с Монголией – 3 485 км, с Украиной – 2 245,8 км, с Финляндией – 1 325,8 км, с Белоруссией – 1239 км [19]. В составе Правительства РФ работают межправительственные комиссии и рабочие группы по развитию межрегионального и приграничного сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона и Юго-Восточной Азии, со странами Европы, со странами СНГ, Ближнего Востока и Латинской Америки [30].

На основе проведенного анализа приходим к выводу, что системное управление российской экономикой должно и может развиваться с учетом мирового опыта научной мысли в сфере пространственной экономики и понимания, при этом, основных особенностей современной пространственной экономики российских регионов.

Во-первых, это уникальный набор природных и географических условий. Огромная территория площадью 17,1 млн км² и разнообразие климатических условий от арктического до субтропического климатов, неравномерное распределение природных ресурсов по этой территории. 13 морей от Атлантического океана до Тихого океана омывают берега нашей страны.

Во-вторых, это чрезвычайно неравномерная плотность населения на территории страны: от 0,07 чел. на км² в Чукотском автономном округе до 4 834,31 чел. на км² в г. Москве [35].

В-третьих, это многонациональный состав населения. По данным переписи населения 2010 г. в Российской Федерации проживают представители 195 национальностей [31].

В-четвертых, это наследие плановой экономики СССР в политике размещения производительных сил на территории страны. Территориальная организация промышленности России начала складываться в XVIII в. и сформировалась в ее современном состоянии к началу 1980-х гг. Metallургическая основа промышленного производства возникла в Центральном, Уральском и Западно-Сибирском районах. Нефтегазовая отрасль сформировалась в Западной Сибири, на Урале, в Поволжье и на Севере. К гидроэлектростанциям Поволжья добавились мощные ГЭС на Ангаре и Енисее и тепловые электростанции в Кузбассе и Канско-Ачинском бассейне.

С учетом вышеперечисленных факторов, к которым обязательно необходимо добавить мобилизационный фактор, формировалось территориальное размещение предприятий оборонной промышленности. При таком территориальном устройстве отечественной экономики мы имеем максимальную дифференциацию по регионам в части возможностей их дальнейшего инновационного развития. По мнению ученых Института экономики УрО РАН, максимальное значение числа занятых исследованиями и разработками в расчете на 10 тыс. занятых в экономике по регионам РФ превышает медианное

более, чем в 10 раз. Такая же картина представлена исследователями по обеспеченности собственными научными кадрами и, как следствие, по объему инновационной продукции и услуг [14].

Сегодня прилагаются существенные усилия государства по выстраиванию активной промышленной политики в части модернизации отечественной промышленности с переходом к V и VI технологическим укладам. Правительством РФ в ближайшее время должна быть предложена обществу Стратегия пространственного развития Российской Федерации, где будут определены долгосрочные приоритеты в области социально-экономического развития России [41]. Это позволит частным и государственным компаниям снизить риски при принятии долгосрочных инвестиционных решений по развитию инновационной производственной инфраструктуры как решающего фактора повышения производительности труда.

Библиографический список

1. Андреянова, Е. В. Эволюция представлений о пространственной организации реального сектора экономики в 80–90 годах XX века. / Е. В. Андреянова // Сегодня и завтра российской экономики. – 2011. – № 48. – С. 174–177.
2. Артоболевский, С. С. Пространство и развитие России: полимасштабный анализ / С. С. Артоболевский, П. Я. Бакланов, А. И. Трейвиш // Вестник Российской академии наук. – 2009. – Т. 79. – № 2. – С. 101–112.
3. Бакланов, П. Я. Представления о территориальных социально-экономических структурах/ П. Я. Бакланов // Геосистемы Дальнего Востока России на рубеже XX–XXI вв. Т. 3. Территориальные социально-экономические структуры. Владивосток : Дальнаука. – 2012. – С. 11–35.
4. Бакланов, П. Я. Пространственные системы производства (микроструктурный уровень анализа и управления) / П. Я. Бакланов – М. : Наука, 1986. – 150 с.
5. Бакланов, П. Я. Структуризация территориальных социально-экономических систем / П. Я. Бакланов // Вестник Московского университета. «Серия 5: География». – 2013. – № 6. – С. 3–8.
6. Бакланов, П. Я. Территориальные социально-экономические структуры и системы — основной объект современной социально-экономической географии / П. Я. Бакланов // Социально-экономическая география : история, теория, методы, практика. Смоленск : Универсум. – 2011. – 608 С. 162–165.
7. Бакланов, П. Я. Территориальные структуры хозяйства в региональном управлении / П. Я. Бакланов. – М. : Наука, 2007. – 239 с.
8. Бандман, М. К. Избранные труды и продолжение / М. К. Бандман ; Отв. ред. В. Ю. Малов – Сибирское отделение Российской акад. наук, Федеральное гос. бюджетное учреждение науки Института экономики и орг. пром. пр-ва Сибирского отделения Российской акад. наук. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2014. – 447 с.
9. Блауг, М. Р. 100 великих экономистов до Кейнса. / М. Р. Блауг, Г. Ф. Вильгельм. – СПб. : Экономикс, 2008 – 352 с.
10. Блауг, М. Р. 100 великих экономистов до Кейнса / М. Р. Блауг, Г. Ф. Вильгельм. – СПб. : Экономикс, 2008 – 352 с.
11. Блауг, М. Р. Теория размещения промышленных предприятий Вебера / М. Р. Блауг // Экономическая мысль в ретроспективе. – М. : Дело, 1994. – 720 с.
12. Божаренко, Д. Ю. Модернизация пространственной организации экономики российских регионов / Д. Ю. Божаренко // Ростов н/Д : Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), 2013. – 28 с.
13. Бухвальд, Е. М., Иванов О. Б. Актуальные проблемы пространственной интеграции российской экономики. / Е. М. Бухвальд, О. Б. Иванов // ЭТАП : экономическая теория, анализ, практика. – 2015. – № 5. – С. 7–33.
14. Голова, И. М. Проблемы повышения инновационной устойчивости регионального развития / И. М. Голова, А. Ф. Суховой, Н. Л. Никулина // Экономика региона. – 2017. – Т. 13. – Вып. 1. – С. 308–318.
15. Гранберг, А. Г. Академик Некрасов – ученый, гражданин, крупный организатор советской науки / А. Г. Гранберг, В. Савельев // Вопросы экономики. – 2006. – № 7. – С. 148–151.
16. Гранберг, А. Г. О программе фундаментальных исследований пространственного развития России. / А. Г. Гранберг // Регион : экономика и социология. – 2009. – № 2. – С. 166–178.
17. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики. / А. Г. Гранберг – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с. – С. 14.

18. Гранберг, А. Г. Основы региональной экономики / А. Г. Гранберг. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с. – С. 52-54.
19. Границы России [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://xn--80aa2bkafhg.xn--p1ai/article.php?nid=29608> (дата обращения : 20.09.2017).
20. Жирнель, Е. В. Управление пространственным развитием региона (на примере Республики Карелия). / Е. В. Жирнель // Региональная экономика и управление : электронный научный журнал. – 2007. – № 9. – С. 27–38 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://eee-region.ru/article/903> (дата обращения : 26.09.2017).
21. Капустян, Л.А. К вопросу о пространственной организации экономики региона / Л. А. Капустян, Е. Н. Сабына // Известия Алтайского государственного университета». – 2013. – Т. 1. – № 2. – С. 261–265.
22. Клейнер, Г. Б. Государство – регион – отрасль – предприятие : каркас системной устойчивости экономики России. Часть 1. / Г. Б. Клейнер // Экономика региона. – 2015. – № 2. – С. 50–58.
23. Клейнер, Г.Б. Государство – регион – отрасль – предприятие : каркас системной устойчивости экономики России. Часть 2. / Г. Б. Клейнер // Экономика региона. – 2015. – № 3. – С. 9–17.
24. Клейнер, Г.Б. Какая мезоэкономика нужна России? Региональный разрез в свете системной экономической теории. / Г. Б. Клейнер // Вестник Финансового университета. – 2014. – № 4. – С. 6–22.
25. Колосовский, Н.Н. Теория экономического районирования / Н. Н. Колосовский. – М. : Мысль, 1969. – 335 с.
26. Кулешов, В. В. Развитие исследований в области региональной экономики в СО РАН : тенденции и важнейшие результаты / В. В. Кулешов, М. Ю. Черевикина // Пространственная экономика. – 2007. – № 2. – С. 19–35.
27. Лёш, А. Пространственная организация хозяйства / А. Лёш. – М.: Наука, 2007. – 664 с.
28. Минакир, П. А. Экономика и пространство / П. А. Минакир // Пространственная экономика. – 2005. – №.1. – С. 4–26.
29. Минакир, П.А. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология / П. А. Минакир, А. Н. Демьяненко // Пространственная экономика. – 2010. – № 2. – С. 6–32.
30. Министерство экономического развития РФ. Межправительственные комиссии и Рабочие группы по развитию межрегионального и приграничного сотрудничества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/mps/mrps> (дата обращения : 20.09.2017).
31. Национальный состав России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2_%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B8 (дата обращения : 25.09.2017).
32. О важнейших задачах в рамках основного направления стратегического развития Российской Федерации «Производительность труда» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://government.ru/orders/selection/404/27150> (дата обращения : 20.09.2017).
33. Олин, Б. Межрегиональная и международная торговля. / Б. Олин ; под ред. А. П. Киреева // Вехи экономической мысли. Т.6. Международная экономика. – М. : ТЕИС, 2006. – С. 174–187.
34. Перру, Ф. Экономическое пространство: теория и приложения. / Ф. Перру // Пространственная экономика. – 2007. – № 2. – С. 77–93.
35. Плотность населения России по регионам 2017. Карта. Самые густонаселенные и малонаселенные регионы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.statdata.ru/nasel_regions (дата обращения : 25.09.2017).
36. По данным ООН, увеличивается городское народонаселение: сегодня более половины населения мира проживает в городах, а к 2050 году число горожан увеличится на 2,5 млрд человек [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unic.ru/press/po-dannym-onn-uvelichivaetsya-gorodskoe-narodonaselenie-segodnya-bolee-pолоviny-naseleniya-mir> (дата обращения : 25.09.2017).
37. Протокол заседания Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kremlin.ru/events/councils/54266> (дата обращения : 20.09.2017).
38. Суслов, В. И. Модели пространственной экономики: генезис, современное состояние, перспективы. / В. И. Суслов // Регион: экономика и социология. – 2013. – № 2. – С. 3–19.
39. Татаркин, АИ. Региональная направленность экономической политики Российской Федерации как института пространственного обустройства территорий. / А. И. Татаркин // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – Вып. 1. – С. 9–27.

40. Тюнен, И. Г. Изолированное государство / И. Г. Тюнен.; пер. Е. А.Торнеус ; под ред. и с предисл. проф. А. А. Рыбникова. – М. : Экономическая жизнь, 1926. – 326 с.
41. Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ (с изм. и доп.) «О стратегическом планировании в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://base.garant.ru/70684666> (дата обращения : 25.09.2017).
42. Цыренов, О. Ч. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология / О. Ч. Цыренов // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2012. – № 10. – С. 136–140.
43. Цыфры и факты: протяженность границ России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fb.ru/article/214654/obschaya-protyajennost-granits-rossii> (дата обращения : 20.09.2017).
44. Шмидт, А. В. Городские агломерации в региональном развитии : теоретические, методические, прикладные аспекты. / А. В. Шмидт, В. С. Антонюк, А. Франчини // Экономика региона. – 2016. – Т. 12. – № 3. – С. 776–789.
45. Шнипер, Р. И. Регион: диагностика и прогнозирование. / Р. И. Шнипер ; отв. ред. В. В. Кулешов. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН., 1996. – 135 с.
46. Krugman, P. R. The Spatial Economy : Cities, Regions and International Trade / Krugman P.R. Masahisa Fujita, Anthony J.V. – The MIT Press, London, 1999. – 367 с.

УДК 339

Д.А. Шевченко

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПРОФИЦИТА ТОРГОВОГО БАЛАНСА ЯПОНИИ КАК ДВИГАТЕЛЬ ДАЛЬНЕЙШЕГО РОСТА ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье проведена аналитика торгового баланса Японии, экспорта и импорта за последние два года. Подведены общие итоги первого и второго кварталов 2017 г., позволяющие говорить о наличии перспектив роста японской экономики, а главное — освещаются изменения в структуре экспорта, сопряженные как с восстановлением потока отгрузок автомобильной промышленности и динамикой экспорта полупроводников, так и с последующей динамикой потребительского спроса, предполагающей реализацию стратегии социально-экономического развития, поставленной правительством Японии.

Ключевые слова: торговый баланс, экономический рост, экономика Японии, цена, международная торговля, модернизация экономики, мирохозяйственные связи.

Dmitry Shevchenko

RECOVERY OF JAPAN'S TRADE BALANCE SURPLUS AS THE ENGINE OF THE ECONOMY GROWTH

Annotation. The article analyzes the trade balance of Japan, exports and imports over the past two years. The general results of the first and second quarters of 2017 have been summed up, which make it possible to talk about the prospects for the growth of the Japanese economy and, most important, highlight the changes in the export structure that are associated with both the restoration of the automotive industry's traffic flow and the dynamics of semiconductor exports, and subsequent consumer demand dynamics implementation of the socio-economic development strategy set by the Government of Japan.

Keywords: trade balance, economic growth, Japanese economy, yen, international trade, economic modernization, world economic relations.

Переломным моментом для динамики всей японской экономики послужили стихийные бедствия 11.03.2011 г. — закрытие атомных электростанций после происшествия на АЭС Фукусима-1. Экономике Японии требовался экстренный продовольственный импорт, импорт оборудования для реконструкции на северо-восточном побережье о. Хонсю и строительных материалов. Дефицит энергетических ресурсов нужно было восполнить за счет каменного угля и сжиженного природного газа (далее — СПГ). В данном случае это особенно ощутимо с финансовой точки зрения — Япония, в силу своего географического положения, имеет возможность ввозить СПГ только танкерами. Цена на газ на внутреннем рынке Японии в 7 раз выше, чем в обеспечиваемых трубопроводным транспортом европейских странах и США, где он не подвергается сжижению и с годами становится дешевле благодаря выведению на рынок сланцевого газа. Как результат, впервые после «нефтяного шока» 1985 г. Япония в 2011–2012 гг. столкнулась с дефицитом по внешнеторговым расчетам.

Приросты потребительского спроса (2/3 от внутреннего валового продукта (далее — ВВП) Японии) и экспорта (14 % ВВП) обозначили перелом в экономической динамике. В последние 5 лет (2011–2015 гг.) наблюдается устойчивое превышение отрицательного сальдо торгового баланса и перекрытие образовавшегося торгового дефицита переводами прибылей от зарубежных капиталовложений [6]. Начавшийся в 2011 г. дефицит во внешней торговле превратился в структурную черту экономики Японии. В текущей ситуации страна рисковала получить дефицит по текущим поступлениям и платежам, если торговый дефицит перестанет перекрываться поступлениями прибылей от зарубежных вложений.

В 2016 г. впервые за 5 лет было достигнуто положительное сальдо торгового баланса Японии. Профицит составил 4,07 трлн иен (35,76 млрд долл. США). Главными причинами стало снижение импорта

на 15,9 % до 65,97 трлн иен, ввиду сокращения импорта сырой нефти и сжиженного природного газа. Однако снижение импорта в 2016 г. сопровождалось первым за четыре года снижением экспорта, который упал на 7,4 % до 70,04 трлн иен, ввиду снижения объема поставок железа, стали и автомобилей [9].

Торговый баланс резко улучшился после дефицита в 2,79 трл иен в 2015 г. Ввиду отсутствия природных ресурсов, объем импорта Японии в значительной степени зависит от импорта энергоресурсов, особенно после того, как ядерная катастрофа в Фукусиме в 2011 г. повысила спрос на ископаемые виды топлива. Большинство атомных электростанций страны не функционировало. В течение всего 2016 г. импорт сырой нефти сократился на 32,4 % по сравнению с предыдущим годом, в то время как импорт сжиженного природного газа снизился на 40,4 %, говорится в предварительном отчете Минфина [1].

В отличие от прошедшего года 2017 г. для Японии характеризуется сильным положительным ростом показателей торгового баланса. Впервые за долгое время наблюдается стабильный рост импорта и экспорта, значение последнего демонстрирует более активный рост. Главной причиной такого роста экспорта является возвращение лидерских позиций экспорта автомобилей и полупроводников.

Торговый баланс Японии уже седьмой месяц подряд достигает профицита в августе 2017 г. благодаря росту экспорта на 18,1 % в годовом исчислении (см. рис. 1), чему способствовало восстановление числа поставок автомобилей и электронных запчастей. По данным министерства финансов, профицит торгового баланса составил 113,6 млрд иен (1 млрд долл. США), что показывает существенный рост после дефицита в 34,6 млрд иен годом ранее [1]. Данный показатель оказался существенно ниже ожиданий рынка, ранее размер профицита прогнозировался в объеме 356,7 трлн иен [2].

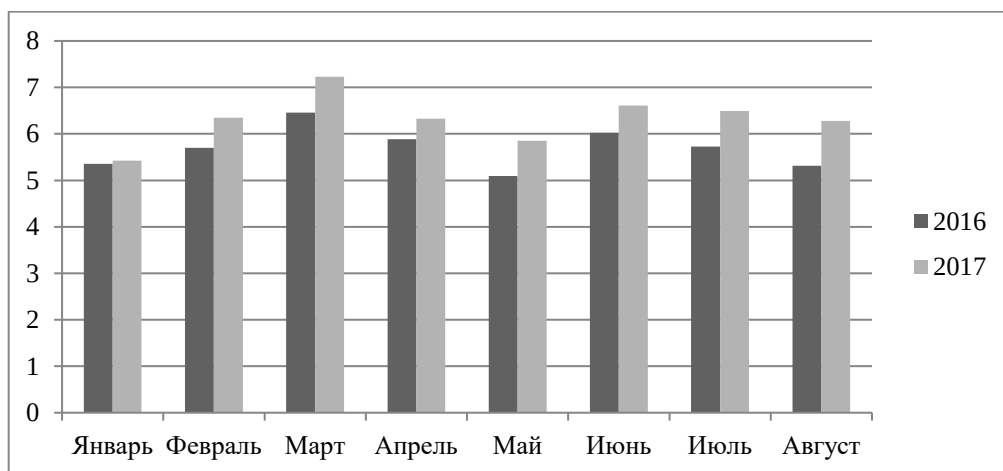


Рис. 1. Экспорт Японии в январе-августе 2016 г. и 2017 г., трлн иен [1]

Более подробно структура динамики экспорта и импорта Японии представлена в таблице 1.

Таблица 1

Структура экспорта и импорта Японии (на август 2017 г.)

	Экспорт, млрд иен	Процент изменения (%)	Импорт, млрд иен	Процент изменения (%)
Продовольствие и с/х сырье	49,4	8	605,4	17,6
Сырье	91,8	33,1	395,6	25,5
Топливо-энергетические товары	118,2	43,1	1261,4	24,2
Продукция химической промышленности	662,2	20	633,1	6,3

Окончание Таблицы 1

	Экспорт, млрд иен	Процент изменения (%)	Импорт, млрд иен	Процент изменения (%)
Промышленные товары	694,3	11,7	571,9	15,9
Машины и оборудование	1235,4	18,5	590,1	23,8
Электрооборудование	1148,7	16,9	892,9	10,7
Транспортные средства	1353,6	13,9	261,9	8
Прочее	924,5	26,3	951,9	6,9

В июле 2017 г. заказы на японское машинное оборудование демонстрировали самые быстрые темпы роста с января 2016 г. после трех месяцев снижения подряд на фоне признаков увеличения капитальных инвестиций, необходимых для устойчивого восстановления экономики. Число базовых заказов без учета заказов на корабли и на электроэнергетическое оборудование увеличилось на 8 %, практически вдвое превзойдя прогноз опрошенных Reuters экономистов, ожидавших роста на 4,4 %. В июне число заказов снизилось на 1,9 % [7]. По данным Секретариата Кабинета министров Японии, заказы от производителей в июле 2017 г. выросли на 2,9%, а заказы в секторе услуг – на 4,8 % [7].

В целом в 2017 г. японская экономика демонстрирует рост экспорта уже в течение 7 месяцев. Особую роль в такой позитивной динамике играет рост поставок полупроводников за границу.

Помимо стабильного роста экспорта, Япония также в течение последних 8 месяцев демонстрирует рост импорта, который в августе составил 15,2 % в годовом выражении (см. рис. 2). Росту данного показателя способствовали, главным образом, более высокие счета за сырьевые продукты: уголь, сжиженный природный газ и сырую нефть.

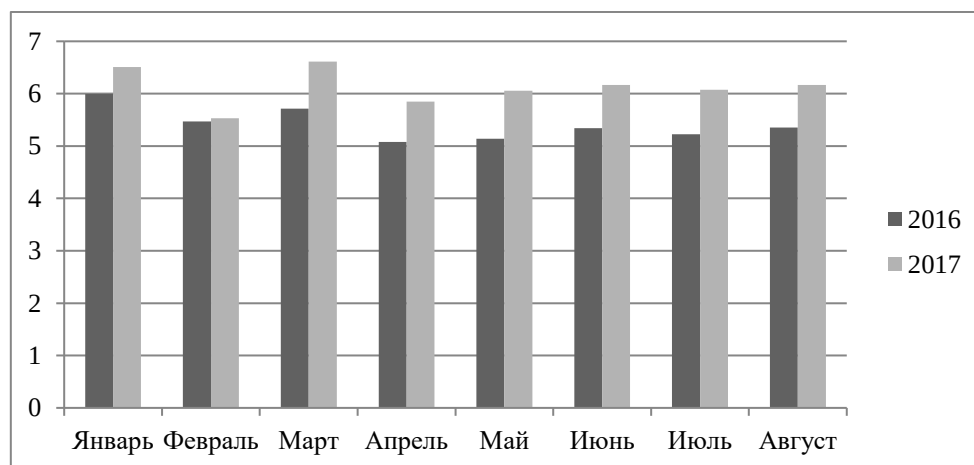


Рис. 2. Импорт Японии в январе-августе 2016 г. и 2017 г., трлн иен [1]

Рост импорта в денежном выражении был спровоцирован, прежде всего, тем, что средний курс японской иены к американскому доллару в августе 2017 г. был на 7,3 % ниже по сравнению с тем же месяцем предыдущего года, что свидетельствует об удорожании импорта Японии [4].

Политически чувствительное сальдо торгового баланса Японии с США выросло до 534,7 млрд иен (4,8 млрд долл. США) благодаря увеличению экспорта автомобилей и оборудования для микрочипов на 49,6 %, что является вторым ежемесячным ростом. В течение 1990-х гг. эти две

страны боролись за торговые потоки, которые стали менее популярными при недавних президентских администрациях. Но недавно президент США Д. Трамп пообещал искоренить «несправедливые» торговые практики во всем мире, ориентируясь на страны, включая Японию. По данным Министерства финансов, отгрузка автомобилей в США увеличилась на 28,3 %, хотя часть общего объема поставок в США может быть объяснена более низким экспортом в предыдущем году [3].

Помимо общего профицита и общего роста экспорта, Япония зарегистрировала свой первый торговый дефицит за последние два месяца с Европейским союзом, а его дефицит с Китаем снизился на 30,4 %. Также в августе 2017 г. зафиксирован рост поставки электронных компонентов в Азию на 21,6 % [5]. Таким образом, Японская экономика в августе 2017 г. продемонстрировала рекордный за последние 4 года (с ноября 2013 г.) рост экспорта.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что в 2017 г. Япония добилась значительного роста экспорта, в то время как рост импорта свидетельствует о том, что также наблюдается укрепление внутреннего спроса. Японская экономика во втором квартале выросла на 2,5 % в годовом выражении, что более, чем в два раза превышает ее потенциальный темп роста и прогнозируется как лучший показатель среди стран Большой семерки [3]. Данные за июль-август предлагают ранний взгляд на то, как рост торговли может повлиять на японскую экономику в текущем квартале. Значительное влияние на рост показателей торгового баланса оказало ослабление йены по сравнению с 2016 г., что послужило причиной повышения конкурентоспособности национальной продукции на международных рынках и вызвало экономический рост некоторых отраслей промышленности, в частности, автомобильной промышленности и производства полупроводников.

Следует учесть, что рост числа заказов на машинное оборудование – крайне волатильный показатель, и, на наш взгляд, не нужно придавать ежемесячным данным слишком существенное значение. Тем не менее данные, вероятно, ослабят беспокойство о слабом росте капитальных затрат, который связан с тем, что компании неохотно тратят деньги вопреки рекордному запасу наличности.

Но, несмотря на улучшение данных о торговле, инфляция в Японии по-прежнему остается значительно ниже 2 % – целевого показателя Банка Японии, достижение которого уже в шестой раз откладывается Банком Японии до окончания 2019 г. финансового года [8]. В третьем квартале 2017 г. ожидается изменение тенденции в японской экономике – внешний спрос так же останется сильным, и потребление не будет иметь импульса для снижения.

Библиографический список

1. Данные по заказам на оборудование в Японии превзошли ожидания – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rosbalt.ru/business/2017/09/11/1645126.html> (дата обращения : 12.09.2017).
2. BOJ delays window for achieving 2 % inflation target a sixth time; two Kuroda critics exit – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/07/20/business/economy-business/boj-delays-window-achieving-2-inflation-target-sixth-time-two-kuroda-critics-exit> (дата обращения : 10.09.2017).
3. Connor Cisló. Japan's Exports Jump 18 % in Biggest Gain in Almost 4 Years – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-09-19/japanese-exports-grow-by-double-digits-for-second-straight-month> (дата обращения : 19.09.2017).
4. Exports by Principal Commodity by Area (Country) (ASIA) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.customs.go.jp/toukei/shinbun/trade-st_e/2017/201708ce.xml#pg7 (дата обращения : 20.09.2017).
5. Japan sees first trade surplus in six years amid falling imports – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/01/25/business/¥4-trillion-japan-saw-first-trade-surplus-six-years-2016-amid-import-drop> (дата обращения : 10.09.2017).
6. JAPAN STATISTICAL YEARBOOK 2017 – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/66nenkan/index.htm> (дата обращения : 01.09.2017).

7. Japan trade balance returns to surplus on strength of auto, electronics exports – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.japantimes.co.jp/news/2017/09/20/business/economy-business/japan-trade-balance-returns-surplus-strength-auto-electronics-exports> (дата обращения : 20.09.2017).
8. Trade statistics of Japan (Ministry of Finance) – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.go.jp/english/index.htm> (дата обращения : 20.09.2017).
9. XE Currency Charts: USD to JPY – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.xe.com/currencycharts/?from=USD&to=JPY&view=2Y#> (дата обращения : 18.09.2017).

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИЙ

УДК 334.7

А.А. Кузнецов

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОБАВОЧНОЙ СТОИМОСТИ И ПРИБЫЛИ КАК ФАКТОР ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Аннотация. В данной статье предлагается оригинальный подход к оценке инвестиционного проекта с точки зрения формирования цены конечного продукта как результата его реализации. Добавочная стоимость, формируемая, с одной стороны, каждым участником цепочки создания продукта, а с другой стороны, определяющая доход одного из факторов производства, позволяет проводить более глубокий анализ структуры цены, выявляя возможности управления ценообразованием. Понимание структуры образования цены продукта инвестиционного проекта в статике и динамике позволяет более гибко определять цену и, как следствие, влиять на объем продаж, выручку и прибыль. В данной работе будет представлена схема и алгоритм анализа структуры цены продукта, который целесообразно проводить на стадии запуска инвестиционного проекта, а также на промежуточных стадиях реализации.

Ключевые слова: инвестиционный проект, добавочная стоимость, добавленная стоимость, справедливая добавочная стоимость, ценообразование, распределение прибыли, оценка эффективности.

Alexey Kuznetsov

DISTRIBUTION OF ADDITIONAL COST AND PROFIT AS THE DECISION-MAKING FACTOR FOR THE INVESTMENT PROJECT

Annotation. The article offers original approach to evaluation of an investment project from point of forming the final price of a product created in result of the project. Value-added is formed on one side by each participant of the product creation process and on the other side belonging to some of the production factors. Understanding value-added enables deeper analysis of price structure, revealing opportunities for managing pricing. Understanding of the price structure statically and in dynamics allows more flexible define pricing therefore influencing sales, revenue and income. The research presents the scheme and algorithm for pricing structure analysis, which can be performed on the stage of investment project development as well as on any of the execution stages.

Keywords: investment project, value-added, fair value added, pricing, price, income distribution, chain of participants, production factors, evaluation effectiveness.

Образование добавочной стоимости, составляющих факторов цены продукции, уровень общей прибыли от реализации продукции и распределение прибыли по участникам вертикальной цепи взаимодействующих лиц, уровень риска и гибкости для компании, владеющей продуктом (предпринимателем), взаимосвязь изменения цены продукта и распределения прибыли, влияние изменения объемов реализации на прибыль – далеко не полный перечень вопросов, на которые необходимо дать ответ перед выходом на рынок предпринимателя с новым продуктом в рамках инвестиционного про-

екта (далее – ИП). В настоящее время анализ эффективности и рисков инвестиционного проекта сводится к вычислению дисконтированных денежных потоков и оценочных показателей на его основе, таких как чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности и другие [2; 3].

Конечная цена продукта или услуги связывает предпринимателя и потребителя. Цена формирует доход предпринимателя, из которого образуется конечная прибыль. К сожалению, большая часть работы над ИП в части ценообразования сводится к тому, чтобы оценить ее соответствие конкурентной среде и предпочтениям потребителей, т.е. внешнюю сторону цены [8]. В то же самое время внутренняя сторона – структура цены, в разрезе составляющих ее элементов, и анализ возможности влияния и управления этой структурой остаются часто за границами анализа ИП. Понимать структуру образования цены и осознавать степень влияния на цену и, как следствие, объем продаж, выручку, валовую и чистую прибыль крайне необходимо. В данной работе будет представлена схема и алгоритм анализа структуры цены продукта, который целесообразно проводить на стадии запуска ИП, но также и на промежуточных стадиях. Интерпретация алгоритма будет проиллюстрирована на примере данных одной из крупных международных компаний, действующей в России и являющейся активным игроком рынка товаров народного потребления. Исследование примера даст несколько выводов, характерных для поведения экономики ИП в России в целом независимо от конкретного ИП.

Определим структуру цены продукта ИП в разрезе, с одной стороны, по участникам вертикально интегрированной цепочки образования добавочной стоимости, с другой стороны, по факторам, образующим непосредственным образом конечную цену продукта. В дополнение мы рассмотрим динамику изменения структуры ценообразования в том же разрезе на интервале нескольких лет в рамках жизни ИП.

Структура средней цены в разрезе участников вертикально интегрированной цепочки образования добавочной стоимости выглядит следующим образом:

- 1) производители сырьевых и упаковочных материалов;
- 2) производители готового продукта;
- 3) предприниматель, владеющий торговыми марками и носитель основного риска;
- 4) компании, оказывающие сопутствующие логистические сервисы;
- 5) компании, оказывающие, сопутствующие маркетинговые сервисы;
- 6) торговые компании, распространяющие продукцию до конечного потребителя;
- 7) государство в виде налога на добавочную стоимость (далее – НДС).

Структура взаимодействия вертикально-интегрированной структуры образования цены представлена на рисунке 1.

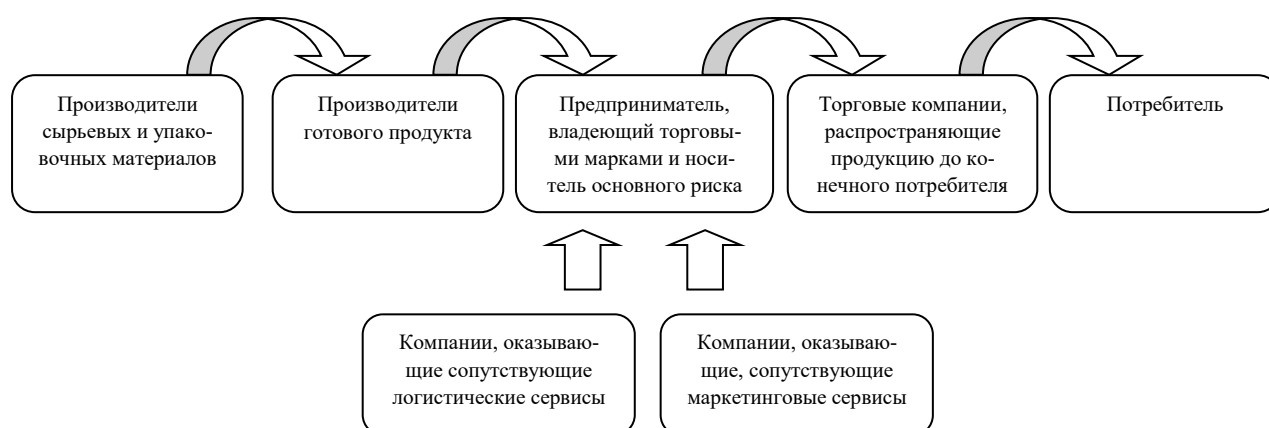


Рис. 1. Структура взаимодействия вертикально-интегрированной структуры образования цены

Структура средней цены в разрезе факторов, образующих непосредственным образом конечную цену продукта, выглядит следующим образом:

- 1) полезные ископаемые и энергоносители;
- 2) трудозатраты, компенсация оплаты труда работников;
- 3) стоимость объектов недвижимости и земли, собственных или наемных;
- 4) капитальные и денежные инвестиции (кроме объектов недвижимости) и вложения, собственные или заемные;
- 5) прибыли компаний-участников процесса образования стоимости;
- 6) налоги, отчисляемые предприятиями в процессе создания стоимости.

Перечень факторов образования цены продукта прямо или косвенно связан с теориями образования добавочной стоимости, сводящимися к тому, что в процессе создания стоимости продукта участвуют несколько факторов: труд, земля, капитал и прибыль [5]. Не составляет труда перераспределить факторы, упомянутые в анализе, по данным группам. Так, например, полезные ископаемые и энергоносители есть суть отдачи земли, трудозатраты естественно объединяются в труд, стоимость недвижимости есть сочетание труда и капитала в некоторой пропорции, капитальные и денежные инвестиции представляют собой капитал, прибыли компаний не нуждаются в уточнении. Остаются налоги, которые являются «прибылью» государства, которое предоставляет условия для функционирования бизнеса и обеспечивает условия существования социальной и политической среды в стране, которыми так или иначе пользуются все участники процесса создания стоимости продукта. Но для целей анализа и понимания доли участия государства в ценообразовании (налог), целесообразно рассматривать налоги как отдельный фактор.

Схематично удобно представить структуру цены в виде таблицы, в которой будут данные в разрезе участников, а по столбцам будут данные в разрезе факторов. Все значения будут обозначать процент от конечной цены (см. табл. 1).

Таблица 1

Структура конечной цены

% от конечной цены		Производители материалов	Производитель продукта	Предприниматель	Логистика сервисы	Маркетинг сервисы	Торговые компании	Государство (НДС)	Все участники
		b1	b2	b3	b4	b5	b6	b7	
Полезные ископаемые и энергоносители	a1	a1b1	a1b2	a1b3	a1b4	a1b5	a1b6	a1b7	
Трудозатраты	a2	a2b1	a2b2	a2b3	a2b4	a2b5	a2b6	a2b7	
Недвижимость и земля	a3	a3b1	a3b2	a3b3	a3b4	a3b5	a3b6	a3b7	
Капитальные и денежные инвестиции	a4	a4b1	a4b2	a4b3	a4b4	a4b5	a4b6	a4b7	
Прибыли	a5	a5b1	a5b2	a5b3	a5b4	a5b5	a5b6	a5b7	
Налоги	a6	a6b1	a6b2	a6b3	a6b4	a6b5	a6b6	a6b7	
Все факторы									100%

Таблица 1 позволяет детально оценить влияние и вклад каждого участника и каждого фактора в создание конечной цены продукта. Построение таблицы такого вида требует детального знания или оценки рынка создания стоимости, но эта задача выполнима и позволяет дать ответы на следующие вопросы:

- 1) как выглядит цепочка создания добавочной стоимости в разрезе участников:
 - создания продукта (предприниматель $\sum b3$ + маркетинг $\sum b5$);
 - производства и распространения продукта (производители материалов $\sum b1$ + производитель продукта $\sum b2$ + логистические сервисы $\sum b4$ + торговые компании $\sum b6$);
 - налога на добавленную стоимость (НДС $\sum b7$);
- 2) выявление части стоимости продукта, подверженной риску инфляции, неконтролируемой предпринимателем, включая:
 - полезные ископаемые и энергоносители $a1$;
 - рекламные расходы, подверженные медиа-инфляции $b5$;
 - индексацию заработной платы $a2$;
 - недвижимость и землю $a3$;
 - влияние общего среднего уровня инфляции в стране на остальные статьи;
- 3) четкое определение постоянных и переменных расходов, позволяющее точнее оценить эффект изменения цены от объемов производства и продаж продукта;
- 4) степень влияния государства в ценообразование посредством:
 - регулирования цен на полезные ископаемые и энергоносители $a1$;
 - установления уровня прямых и косвенных налогов $a6$;
- 5) распределение прибыли между всеми участниками цепочки создания стоимости продукта $a5$;
- 6) влияние развития торговли $b6$. В России, как и во многих других странах, существенное влияние на результат ИП оказывает развития и концентрации (глобализации) торговли;
- 7) на основании ответов на эти вопросы можно попытаться предсказать поведение цены в будущем в зависимости от комбинации факторов ее изменения, оценить влияние аналогичных и других факторов на возможные изменения цен конкурирующих компаний, предсказать поведение потребителя при изменении цены на ранних этапах реализации ИП.

В качестве примера рассмотрим структуру средней цены в категории чистящих моющих средств международной компании. Источниками информации для конечной цены служили внешние аналитические отчеты, подготовленные агентствами по заказу компании (например, *external retail market audit* – англ.). Для выявления остальных элементов таблицы использовались внутренние аналитические документы компании. Эти документы не находятся в свободном доступе, поэтому привести ссылку на них не представляется возможным, но в настоящее время существует большое количество маркетинговых агентств, способных выполнить оценку структурных элементов ценообразования, если заказчик не способен выполнить оценку своими силами. В дополнение рассмотрим динамику изменения структуры ценообразования в том же разрезе на интервале с 2004 г. по 2011 г. (см. табл. 2).

Таблица 2

Пример динамики изменения структуры ценообразования

2004 г.								
% от конечной цены	Производители материалов	Производитель продукта	Предприниматель	Логистика сервисы	Маркетинг сервисы	Торговые компании	Государство (НДС)	Все участники
Полезные ископаемые и энергоносители	17 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	17 %
Трудозатраты	2 %	1 %	3 %	1 %	2 %	13 %	0 %	22 %
Недвижимость и земля	0.5 %	0.1 %	1 %	1 %	0 %	2 %	0 %	5 %
Капитальные и денежные инвестиции	1 %	0.2 %	1 %	1 %	0 %	4 %	0 %	8 %
Прибыли	3 %	1 %	10 %	0.4 %	3 %	5 %	0 %	22 %
Налоги	1 %	1 %	3 %	0.3 %	0.2 %	4 %	15 %	25 %
Все факторы	24 %	4 %	19 %	4 %	5 %	29 %	15 %	100 %
2011 г.								
% от конечной цены	Производители материалов	Производитель продукта	Предприниматель	Логистика сервисы	Маркетинг сервисы	Торговые компании	Государство (НДС)	Все участники
Полезные ископаемые и энергоносители	19 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	0 %	19 %
Трудозатраты	2 %	1 %	2 %	1 %	2 %	11 %	0 %	18 %
Недвижимость и земля	0.3 %	0.1 %	1 %	1 %	0 %	3 %	0 %	6 %
Капитальные и денежные инвестиции	1 %	0.3 %	1 %	1 %	0 %	3 %	0 %	6 %
Прибыли	3 %	1 %	10 %	0.2 %	3 %	7 %	0 %	25 %
Налоги	1 %	1 %	3 %	0.2 %	0.2 %	5 %	15 %	26 %
Все факторы	25 %	4 %	18 %	3 %	5 %	30 %	15 %	100 %
Изменение 2004–2011 гг.								
% от конечной цены	Производители материалов	Производитель продукта	Предприниматель	Логистика сервисы	Маркетинг сервисы	Торговые компании	Государство (НДС)	Все участники
Полезные ископаемые и энергоносители	2.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	2.0 %
Трудозатраты	-0.4 %	-0.1 %	-0.9 %	-0.3 %	0.2 %	-2.4 %	0.0 %	-4.0 %
Недвижимость и земля	-0.2 %	0.0 %	-0.4 %	-0.3 %	0.0 %	1.3 %	0.0 %	0.3 %
Капитальные и денежные инвестиции	-0.5 %	0.1 %	-0.4 %	-0.3 %	0.0 %	-0.9 %	0.0 %	-2.0 %
Прибыли	0.0 %	0.0 %	0.2 %	-0.1 %	0.7 %	2.2 %	0.0 %	3.0 %
Налоги	-0.1 %	-0.1 %	-0.1 %	-0.1 %	0.0 %	1.1 %	0.0 %	0.6 %
Все факторы	0.8 %	-0.2 %	-1.5 %	-1.0 %	0.8 %	1.1 %	0.0 %	0.0 %

Выводы из данных таблицы 2 весьма обширны, ниже приведены некоторые из них.

1. Цепочку создания добавочной стоимости в разрезе участников удобно схематично представить в виде, показанном в таблице 3.

Таблица 3

Цепочка создания добавочной стоимости в разрезе участников

Создание продукта	Производство и распространение продукта	НДС
Дизайн и Маркетинг	Производство и Дистрибуция	
= Предприниматель 19 %	= Производители материалов 24 %	
+ Marketing 5 %	+ Производитель продукта 4 %	
	+ Логистические сервисы 4 %	
	+ Торговые компании 29 %	
24 %	61 %	15 %

2. В 2004 г. четверть цены составляли налоговые отчисления покупателей и участников создания добавочной стоимости (налог на прибыль, имущественные и трудовые налоги). Более 20 % в данном бизнесе составила чистая прибыль всех участников процесса, 10 % из которых принадлежат предпринимателю, являясь балансирующим фактором ценообразования.

3. 22 % цены принадлежали трудовым ресурсам: производители материалов и готового продукта 3 %, предприниматель и сопутствующие сервисы 6 % и торговые компании 13 %. Интересен тот факт, что производители фактического продукта являются участниками цены всего на 3 %, что в два раза меньше компенсации сотрудников предпринимателя совместно с сопутствующими сервисами и более чем в четыре раза меньше человеческих расходов на продвижение товара на рынок. Скорее всего, распределение количества людей, участвующих в процессах разных участников более смещено в сторону производителей и распространителей продукции. И объяснение этому факту таково, что, во-первых, на производственных предприятиях используется в основном низкоквалифицированный труд и, во-вторых, велик фокус на автоматизацию и, в-третьих, важным аргументом является экономия на масштабе производства. В структуре предпринимателя находится в основном высококвалифицированный персонал, получающий высокую компенсацию. В структуре торговых компаний автоматизация в настоящее время не имеет такого существенного значения, а потому трудозатраты являются значительными, особенно с учетом географии распространения продукции и довольно низкой концентрацией торговли в 2004 г. [6].

4. Изменения за семь лет в разрезе факторов образования добавочной стоимости касаются в первую очередь снижения влияния стоимости рабочей силы (–4.0 %) и капитала (–2.0 %) на конечную цену, вытесняемые главным образом влиянием стоимости полезных ископаемых и энергоносителей (+2.0 %) и растущей прибылью (+3.0 %), особенно в сфере торговли. Сокращение доли трудозатрат и затрат на капитал объясняются эффектом масштаба и оптимизацией издержек. Цены на природные ресурсы являются экзогенным фактором для бизнеса, вследствие чего инфляции подвергается и конечная цена продукта, хотя и в меньшей степени под влиянием уже упомянутых эффектов масштаба и сокращения издержек. Факт роста прибыльности (прибыли в расчет на цену продукта) главная тенденция роста наблюдается в областях маркетинговых сервисов и торговли. Первые объясняются тем, что большая часть расходов на маркетинг являются так называемым ATL (*above the line* – англ.) расходами, объединяющими рекламу в различных средствах массовой информации (далее – СМИ). Контроль над ценами в данной сфере осуществляется ограниченным количеством агентств,

зачастую имеющих государственное участие, и являющихся вместе, по сути, олигополией, способной резко увеличивать цены не за счет повышения издержек, а за счет ограниченного предложения, в том числе вызванного изменениями законодательства, ограничивающего количество рекламы в СМИ. Медиа-инфляция редко росла темпами меньше 25 % в год на протяжении рассматриваемого периода и приносила агентствам неоправданно высокую норму прибыли. Рост прибыльности торговых компаний связан, прежде всего, с растущей концентрацией торговли в данный период времени, когда на рынок вышли несколько крупных локальных и международных компаний, способных быстро выстраивать сети, оптимизировать логистические расходы и оказывать влияние на закупочные цены производителей (предпринимателей) посредством своего размера и темпов роста.

5. Общий рост средней цены за семь лет составил +37 %, что в среднем равнялось +5 % в год. На рост цен оказывали влияние несколько факторов: рост себестоимости, инфляция цен на базовые материалы, рост заработной платы, рост прочих расходов (в том числе маркетинговых и логистических сервисов), компенсация за дополнительные расходы по мотивированию торговли, компенсация курсовых разниц (в случае отличия операционной и отчетной валюты предпринимателя), изменение продуктового ассортимента компании, имеющего разные цены, действия конкурентов, экономия на масштабе. Конечно, факторов много и предсказать все из них на будущее время крайне сложно, но, как мера риска, оценка может быть сделана по максимальным и минимальным значениям роста потребительских цен, который составил в среднем 6,9 % на непродовольственные товары и 9,8 % на все товары и услуги в России в период с 2004 г. по 2011 г. по официальным данным Госкомстата декабрь к декабрю [4].

6. Посредством полезных ископаемых, энергоносителей, напрямую или косвенно контролируемых государством, последнее участвует в образовании стоимости продукта на 17 %. Через прямые и косвенные налоги доля государства может возрасти еще на 25 %, итого, совокупное участие государства, в той или иной форме, может составлять более 40 % от цены конечного продукта. Таким образом, нужно адекватно оценивать макроэкономические и внутриполитические риски страны, где будет реализовываться инвестиционный проект не только с точки зрения общего инвестиционного климата, но также в разрезе способности предпринимателя контролировать цены продукта и в итоге уровень продаж, доли рынка и прибыли. Безусловно, в стране с меньшим влиянием государства на экономические процессы степень контроля над составляющими расходами и, вследствие этого, степень контроль над ценами возрастает. Напротив, если государство прямо или косвенно контролирует рынок и цены сырьевых ресурсов, это негативно скажется на уверенности инвесторов в контроле создаваемого ими бизнеса [1].

7. Роль и развитие торговли в образовании стоимости продукта. В 2004 г. доля в цене продукта предпринимателя (включая сопутствующие логистические и маркетинговые расходы) и торговли были приблизительно на одном уровне 28 % и 29 % соответственно, тогда как в 2011 г. соотношение изменилось в пользу торговли значительно – 26 % против 30 %, снизив при этом степень влияния предпринимателя на конечную цену. Это подчеркивает существенное влияние развития и концентрации (глобализации) торговли в мире и, в последнее время в России. Укрупняясь, торговые сети консолидируют спрос на продукты, увеличивая таким образом влияние на производителей и предпринимателей. Борьба за покупателя сместилась с торговых прилавков за столы переговоров предпринимателей и торговли. Торговые сети, занимающие существенную долю в продажах предпринимателей (обычно намного более высокую, чем доля предпринимателя в продажах торговых компаний на конкурентных рынках), имеют возможность диктовать свои правила поведения и оказывать существенное влияние на представленность, ассортимент и цену товаров на полках своих магазинов. Маркетинговые активности, осуществляемые предпринимателями для привлечения покупателей, уступают место промо активностям, проводимым в магазинах торговых компаний.

Соответственно фонды, создаваемые предпринимателями для целей маркетинга, также серьезно смещаются от маркетинговых к торговым компаниям, часто являющимися исполнителями промо активностей в собственных торговых точках и использующих эти фонды, в том числе для повышения своей рентабельности. Об этом прямо свидетельствуют расходы предпринимателя на совместные маркетинговые активности с торговыми компаниями, увеличившиеся за семь лет более чем на 1 процентный пункт от цены. Кроме того, нельзя забывать, что расходы предпринимателя на промо акции, приводящие к снижению цены для покупателей, также во много вызваны конкуренцией, навязанной крупными торговыми компаниями в борьбе за трафик и долю покупателей. Зачастую такая ситуация приводит к тому, что торговые компании имеют более высокую рентабельность на рынке, чем предприниматели, хотя правилом это назвать нельзя [7].

8. Очень сложный, но важный вопрос касается распределения прибыли между всеми участниками цепочки создания стоимости продукта. Чистая прибыль в составе цены продукта увеличилась за семь лет с 22 % до 25 % от конечной цены, и главным образом за счет торговых компаний, увеличивших свою долю в прибыли на 2,2 процентных пункта. Правила рынка товаров народного потребления определяют уровень прибыльности для производителей материалов, готового продукта и компаний торговли как некий фиксированный целевой процент от произведенных затрат (маркап) или цен реализаций (маржа), тогда как прибыль предпринимателя является балансирующим фактором во всей цепочке образования добавочной стоимости. В такой ситуации логично сделать предположение, что доля прибыли всех участников, кроме предпринимателя, останется условно постоянной величиной при сохранении конъюнктуры рынка. Изменения очевидны только для сектора торговли, где доминирование покупателя над продавцом позволяет первому претендовать на больший «кусочек пирога». Это в свою очередь означает, что весь риск убытка и шанс сверхприбыли ложится на плечи предпринимателя, что закономерно. Но закономерно также и то, что самое большое участие в образовании продукта принимает именно предприниматель, который должен получить большую часть прибыли в случае успеха. Предприниматель вкладывает миллионы долларов ежегодно в проекты повышения качества продукта и, как следствие, качества жизни людей.

Расходы предпринимателя, направленные на новые разработки и исследования (R&D) и расходы на разработки маркетинговых компаний, необходимые, чтобы донести до конечного пользователя идею улучшений составляют вместе 3 % от цены продукта, еще больше процент от выручки самого предпринимателя. Эти расходы, непосредственно связанные с интеллектуальной собственностью, и составляют тот продукт, которым пользуются люди. Однако правила игры, существующие на рынке, определяют главным того, кто платит деньги, и сближение позиций по прибыльности предпринимателя и торговых компаний (сокращение разницы в доле прибыли от цены продукта с 5 % до 3 % за семь лет) свидетельствуют об этом. Для поддержания уровня прибыльности предприниматели вынуждены идти на увеличение цены продукта для удовлетворения амбиций крупных торговых компаний. В ситуации, когда повышение цен невозможно (здесь снова присутствует влияние торговых компаний, ведущих между собой борьбу за покупателя), предприниматель вынужден идти на сокращение своей доли прибыли и не секрет, в некоторых индустриях (как, например, высокотехнологичные продукты) доля торговых компаний в прибыли превышает долю предпринимателей.

Именно поэтому крайне важно проанализировать и оценить возможный диапазон прибыльности для предпринимателя перед запуском проекта. Такие факторы, как ценовая эластичность, перспективы оптимизации затрат, увеличение влияния и требования роста прибыльности других участников цепочки, возможность адаптации цены под экономическую ситуацию (инфляцию) без потери объемов продаж – все должно быть оценено и учтено при принятии решений.

Библиографический список

1. Алимов, В. В. Влияние государственной инвестиционной политики на формирование инвестиционного климата в стране. – Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2010. – С. 247–249.
2. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк // М. : Дело, 2002. – 888 с.
3. Волков, И. М. Проектный анализ / И. М. Волков, М. В. Грачева // М. : Инфра-М, 2009. – 464 с.
4. Индекс потребительских цен. – Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (дата обращения : 06.09.2017).
5. Маркс, К. Теории прибавочной стоимости / К. Маркс // IV том «Капитал». – М. : Государственное издательство политической литературы. – 1955. – 440 с.
6. Первушина, М. Особенности подбора персонала в производственную компанию. – Портал библиотека показателей, 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kpilib.ru/article.php?page=216> (дата обращения : 06.09.2017).
7. Радаев, В. В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках. Отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. – Издательский дом Высшей школы экономики. – 2011. – 78 с.
8. Tirole, J. The Theory of Industrial Organization. Massachusetts Institute of Technology, 1988. 476 p.

УДК 69:005.85

В.М. Серов

Н.А. Моисеенко

ГРАФИКОАНАЛИТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ МОНИТОРИНГА ФИНАНСОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. В статье излагается предложенная формула, а также приводится график, отражающие наличие финансов у инвестора в процессе реализации инвестиционно-строительных проектов на любой момент временного горизонта расчета (их жизненного цикла). График позволяет наглядно видеть: момент потребности в кредитах, их объем, момент возврата кредитов с уплатой кредитных процентов по ним, срок окупаемости инвестиций, срок окупаемости инвестиций, обеспечение желаемого/приемлемого уровня прибыльности их. С учетом построения кривых наличия финансовых средств у инвестора при наиболее вероятных условиях реализации проектов, наиболее благоприятных и неблагоприятных условиях график позволяет более полно анализировать и оценивать риски инвестирования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный проект, жизненный цикл инвестиционного проекта, денежный поток, средства на шаге реализации проекта, коэффициент эффективности инвестиций, срок окупаемости инвестиций.

Viktor Serov

Natalya Moiseenko

GRAPHICS ANALYTICAL MODEL OF MONITORING OF THE FINANCE AT IMPLEMENTATION OF INVESTMENT AND CONSTRUCTION PROJECTS

Annotation. In the article the offered formula is stated, and also the schedule, reflecting presence of the finance at the investor in the course of realization of investment and construction projects for any moment of time horizon of calculation (their life cycle) is resulted. The schedule allows seeing visually: the moment of requirement for credits, their volume, the moment of return of credits with payment of credit percent on them, a time of recovery of outlay of investments, a time of recovery of outlay of investments, maintenance of wished/comprehensible level of their profitability. Taking into account plotting of presence of financial assets at the investor under the most probable conditions of realization of the projects optimum and adverse conditions the schedule allows analyzing and estimating risks of investment more full.

Keywords: investments, the investment project, life cycle of the investment project, a monetary stream, means for a step of realization of the project, effectiveness ratio of investments, a time of recovery of outlay of investments.

Очевидно, что без необходимых инвестиционных вложений в инвестиционно-строительную сферу невозможен никакой экономический рост ни организаций строительной сферы, ни, как следствие, страны в целом. Это определяет роль и значение инвестиционно-строительного комплекса в общей экономической системе страны.

Прежде всего, инвестиции в основной капитал, в том числе в основные производственные фонды, большую часть которых составляют объекты недвижимости и различное оборудование, определяют пропорции простого и расширенного воспроизводства, являясь тем самым главным фактором темпов экономического роста. Инвестиционно-строительный комплекс обеспечивает создание наиболее приоритетных экономических благ, поэтому можно с уверенностью утверждать, что инвестиционно-строительный комплекс представляет собой базисные условия не только экономического роста, но и полноценного социального развития страны.

© Серов В.М., Моисеенко Н.А., 2017

Объекты и субъекты инвестиционно-строительной сферы присутствуют в качестве структурных элементов практически во всех отраслях национальной экономики, поскольку устойчивое функционирование любой отрасли предполагает осуществление комплекса необходимых воспроизводственных мероприятий. Следует определить, что в рамках воспроизводственного процесса рассматриваются только реальные инвестиционные проекты, предназначенные для обновления активной и пассивной части основных фондов во всех отраслях народного хозяйства и в организациях инвестиционно-строительного комплекса.

При реализации инвестиционно-строительных проектов, особенно капиталоемких и требующих в процессе эксплуатации возводимых объектов существенных затрат на замену выбывающих агрегатов и установок в течение их жизненного цикла, помимо определения экономической эффективности инвестиционных вложений, весьма актуальной задачей является определение и контроль финансовой надежности процесса реализации [5]. Дело в том, что реализация таких проектов, как правило, связана с привлечением больших сумм кредитов под довольно высокие в данное время проценты, как на стадии создания производственных объектов, так и на стадии их функционирования, т.е. на протяжении жизненного цикла производственных объектов – его создания и функционирования – имеют место периоды «омертвления» капитальных вложений при отсутствии или сокращении объемов производства продукции или оказания услуг. И в эти периоды могут иметь место «провалы» финансов ниже критически допустимого уровня.

К сожалению, в действующем официальном методическом документе «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция)» о лаге капитальных вложений (их временных периодах) ничего не говорится и в части их учета при оценке экономической эффективности инвестиционных вложений какие-либо рекомендации отсутствуют [1]. Между тем в дореформенный период фактору времени и конкретно лагам капитальных вложений уделялось достаточно большое внимание. Проблема их учета при оценке экономической эффективности капитальных вложений исследовалась в диссертациях, ей посвящены не только отдельные публикации, но и монографии [3; 4]. Находила она отражение и в официальных методических документах по определению экономической эффективности капитальных вложений. В указанном официальном методическом документе обойден также вполне острый вопрос обеспечения и оценки финансовой надежности реализации инвестиционных проектов, который обусловлен тем, что в настоящее время цена банковских кредитов достаточно высокая. В свете сказанного выше представляется достаточно необходимым мониторинг финансов на протяжении жизненного цикла реализации инвестиционных проектов, предполагающих осуществление капитальных вложений. В общем виде наличие денежных средств на соответствующий момент реализации инвестиционно-строительных проектов D_T представляет собой следующую величину:

$$D_T = D_c^H + D_k - (Z_{з.у.} + Z_u + Z_n) - \sum_{t=0}^T (Z_{смп} + Z_{об} + Z_{в.м.} + Z_{п-н}) + \sum_{t=0}^t K_t + \\ + \sum_{t=0}^T (B_t - C_t - H_{ндс}^t) \cdot \left(1 - \frac{H_n}{100}\right) + \sum_{t=0}^T A_t - \sum_{t=0}^T K_t \left(1 + \frac{P_k}{100}\right)^{T-t} - \sum_{t=0}^T d_t + d_{об}^T, \quad (1)$$

где: D_c^H – собственные денежные средства на начало затрат по реализации проекта; D_k^t – денежные средства, вносимые компаньоном реализации проекта на t-ом шаге расчета; $D_{об.к.}^t$ – банковские кредитные денежные средства на t-ом шаге расчета; $Z_{з.у.}^t$ – затраты на приобретение/аренду земельного участка и по уплате земельного налога; Z_u – затраты на инженерно-геологические и другие изыскания; Z_n – затраты на проектные работы; $Z_{смп}$ – сметная стоимость строительно-монтажных работ согласно про-

ектно-сметной документации, включая непредвиденные затраты; $Z_{об}$ – сметная стоимость подлежащего монтажу и установке технологического и другого оборудования согласно проектной документации; $Z_{в.т.}$ – стоимость средств внутреннего технологического транспорта и другого оборудования, не требующего монтажа согласно проектной документации; $Z_{п-н}$ – затраты на проведение пуско-наладочных работ; B_t – выручка от производства и реализации продукции на t -ом шаге расчета; C_t – полная себестоимость производства и реализации продукции на t -ом шаге расчета при наиболее вероятных ценах производственных ресурсов; K_t – сумма кредитов, получаемых на t -х шагах расчета; A_t – сумма амортизации, начисляемой на t -х шагах расчета; ∂_t – сумма денежных выплат на t -х шагах расчета компаньону за пользование его деньгами согласно договору; T – рассматриваемый горизонт расчета; $\partial_{об}^T$ – наличные оборотные средства на момент оценки; n_n – ставка налога на прибыль, %.

Предлагаемая формула (1) является модификацией и развитием ранее опубликованной формулы одного из авторов данной статьи [2]. В ней дополнительно учитываются другие притоки и оттоки денег в период жизненного цикла реализации инвестиционно-строительных проектов.

Графически развитие величины D_T по времени представляет собой в принципе следующую кривую (см. рис. 1).

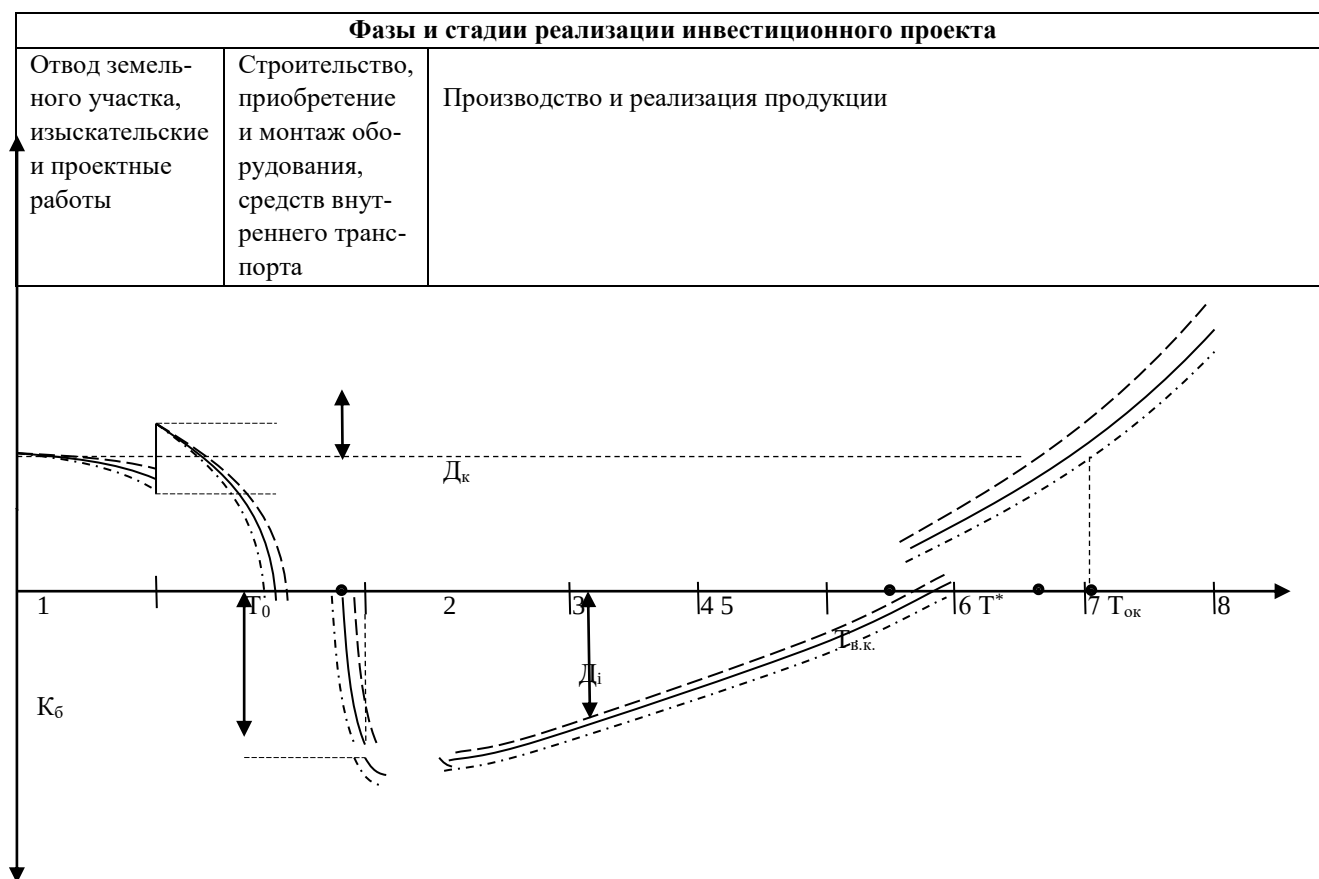


Рис. 1. Модель мониторинга финансов при реализации инвестиционно-строительных проектов

Рассмотрение указанной кривой позволяет увидеть на ней:

– время (момент) полного израсходования собственных средств и средств компаньона для финансирования строительства объектов и приобретения необходимого оборудования – этому моменту соответствует точка « T_0 » на оси абсцисс;

– время (момент) возврата банкам кредитов и процентов по ним – этот момент отражает точка « $T_{в.к.}$ » на оси абсцисс;

– величину долга по кредитам банков на момент окончания строительства (сумма взятого кредита K_6);

– величину средств, полученных от компаньона;

– долг банку–кредитору на соответствующие даты реализации проекта D_i ;

– срок окупаемости собственных инвестиций (временной период, за который удваивается собственный инвестированный капитал) – этот момент отражает точка « $T_{ок}$ », которая находится путем проведения горизонтальной линии от точки наличия собственных средств на начало реализации проекта на оси ординат параллельно оси абсцисс до пересечения с кривой наличия денежных средств и опускания перпендикуляра на ось абсцисс.

Прочтение предлагаемой и рассматриваемой кривой позволяет также определять экономическую эффективность и рисковость реализации инвестиционно-строительных проектов. Если на оси абсцисс отложить величину, равную $1/E$ (количество лет), где E – норма дисконта – желаемая/приемлемая годовая норма доходности инвестиций (создаваемого производственного капитала) – на графике это условная точка « T^* » то при расположении точки « $T_{ок}$ » левее точки « T^* » экономическая эффективность инвестиций на уровне принятой нормы дисконта обеспечивается и даже превышает ее. Если же точка « $T_{ок}$ » располагается правее точки « T^* », то желаемый/приемлемый уровень эффективности инвестиций не обеспечивается.

Путем нахождения величины, обратной полученному значению $T_{ок}$, можно рассчитать коэффициент экономической эффективности инвестиций $K_{э.э.и.}^u$, отражающий уровень их прибыльности для инвестора.

Для анализа и оценки рисковости инвестиционно-строительных проектов необходимо дополнительно рассчитать и построить кривые наличия денежных средств при наиболее благоприятных и наиболее неблагоприятных условиях их реализации (максимально и минимально возможных ценах реализации производимой продукции, максимальной и минимальной себестоимости производства и реализации продукции, возможной наиболее низкой и высокой ставке кредитного процента и т.д.). На рисунке 1 это пунктирная и штрихпунктирная кривые.

В целом расстояния по вертикали между сплошной кривой и пунктирной отражают возможные превышения в положительную сторону состояния инвестора в течение реализации инвестиционного проекта и, соответственно, показателей экономической эффективности инвестиций, а расстояния по вертикали между сплошной и штрихпунктирной кривыми – возможные превышения финансового состояния и, соответственно показателей эффективности, в отрицательную сторону.

Библиографический список

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция). Издание официальное. М. : Экономика, 2000. – 421 с.
2. Сачко, Н. С. Фактор времени в социалистической экономике / Н. С. Сачко. – М. : Мысль, 1978. – 205 с.
3. Серов, В. М. Инвестиционный менеджмент : учеб. пособ. / В. М. Серов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 271 с.

4. Фактор времени в плановой экономике (инвестиционный аспект) / Под ред. В. П. Красовского. – М. : Экономика, 1978. – 246 с.
5. Халин, А. А. Характеристика среды осуществления предпринимательской деятельности в строительстве / А. А. Халин – Приоритетные научные направления : от теории к практике. – 2015. – № 20–2.– С. 139–146.

УКД 330.322.54

И.А. Сокол

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена обзору существующих проблем и особенностей в оценке инвестиционной привлекательности. В статье рассматриваются различные подходы к определению понятия «инвестиционная привлекательность» и наиболее актуальные подходы к оценке инвестиционной привлекательности предприятий, анализируются факторы инвестиционной привлекательности, влияющие на деятельность организации. Раскрыто содержание методики анализа инвестиционной привлекательности. Предлагается выделить наиболее значимые группы факторов, влияющих на принятие инвестиционного решения, и обосновывается комплексный, многоаспектный подход к проблеме.

Ключевые слова: инновации, инвестиционная деятельность, управление, анализ, подход, инвестор.

Irina Sokol

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ORGANIZATION

Annotation. The article is devoted to the review of existing problems and peculiarities in the evaluation of investment attractiveness. The article considers various approaches to the definition of the concept of «investment attractiveness» and the most relevant approaches to assessing the investment attractiveness of enterprises, and analyzes the factors of investment attractiveness that affect the activities of the organization. The content of the methodology for analyzing investment attractiveness is disclosed. It is proposed to identify the most significant groups of factors that influence the adoption of an investment decision and justify an integrated, multidimensional approach to the problem.

Keywords: innovation, investment, management, analysis, approach, investor.

Инвестиционная привлекательность является сегодня одним из ключевых вопросов в современной экономической теории и практике. Именно поэтому работы многих ученых посвящены понятию инвестиционной привлекательности и методам ее оценки. В основном можно выделить три направления в отношении термина «инвестиционная привлекательность»: на основе доходности и риска, в зависимости от целей инвестора и соотношения различных факторов. Л. Валинурова и О. Казакова определяют данный термин, как совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции [1]. Данное определение учитывает интересы большого количества участников. Другое направление Л. Гиляровская, В. Власова и Э. Крылов трактуют как оценку эффективности использования собственного и заемного капитала, анализ платежеспособности и ликвидности [3].

Инвестиционная привлекательность – это основа развития предприятия, отрасли и страны в целом, поэтому важное значение имеют факторы, лежащие в ее основе. Исходя из того, что функционирование любой социально-экономической системы происходит в условиях сложного взаимодействия, факторы инвестиционной привлекательности следует разделить на две группы: внутренние и внешние. Классификация факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность представлена на рисунке 1.

© Сокол И.А., 2017

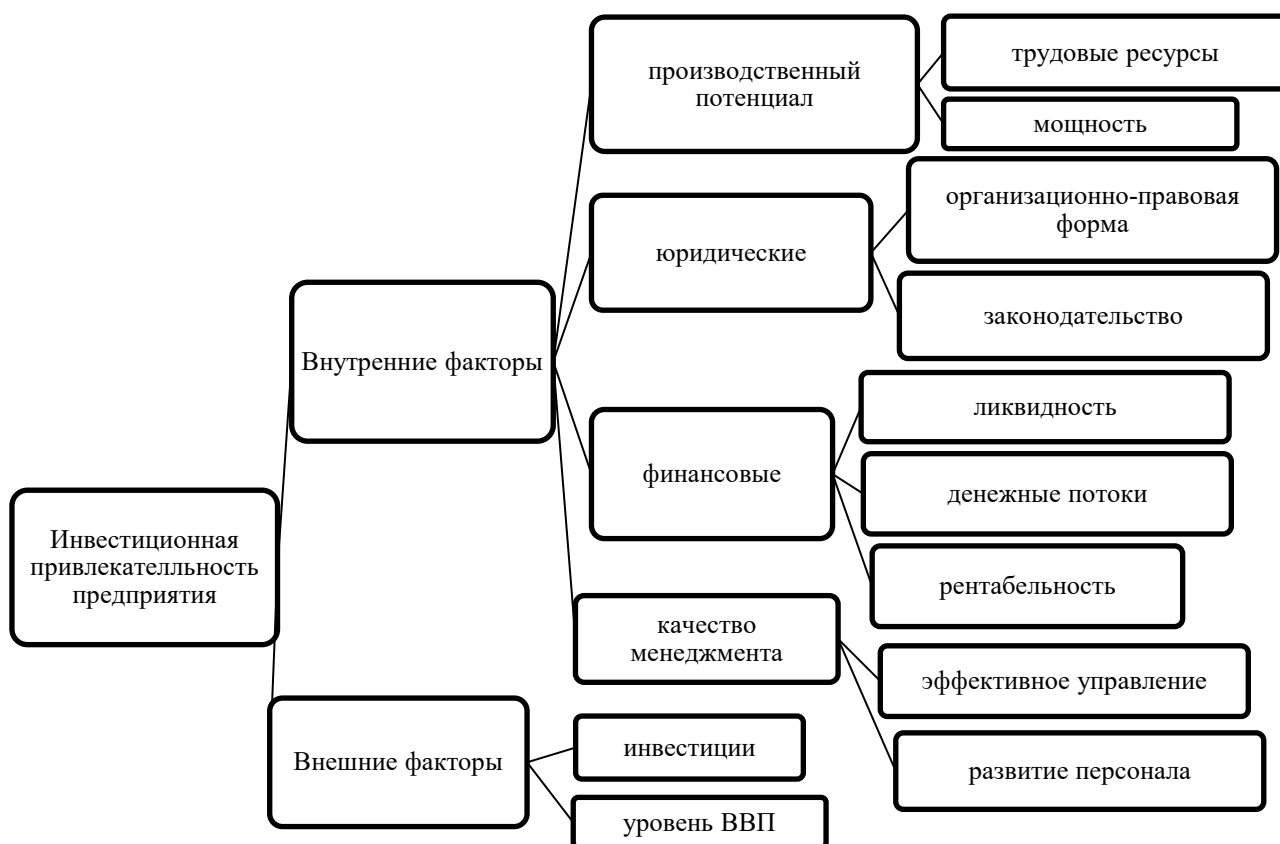


Рис. 1. Классификация факторов влияющих на инвестиционную привлекательность

Внутренние факторы оказывают воздействие на инвестиционную привлекательность и могут контролироваться предприятием. Здесь можно выделить:

- производственный потенциал (трудовые ресурсы, мощность и техническая оснащенность предприятия);
- юридические (организационно-правовая форма, законодательство);
- финансовое состояние организации (ликвидность, денежные потоки, платежеспособность, оборачиваемость капитала и рентабельность);
- качество менеджмента (эффективное и грамотное управление, уровень развития персонала, его готовность к обучению и развитию, общение с поставщиками и потребителями, позиционирование бренда) [7];
- инвестиционная и инновационная деятельность (стратегия развития предприятия, наличие инвестиционной программы, объем инвестиций, а также научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР)).

Внешние факторы оказывают косвенное воздействие на инвестиционную привлекательность предприятия. Сюда можно отнести следующие группы: инвестиционная привлекательность региона, привлекательность страны и отрасли [8]. Среди факторов, влияющих на инвестиционную привлекательности региона, нужно отметить: экономико-географическое положение, уровень развития региональной политики в сфере привлечения инвестиций, уровень развития транс-

портной и телекоммуникационной инфраструктуры. На уровне государства необходимо обратить внимание на следующие уровни:

- ресурсно-сырьевой (богатство страны природными ресурсами);
- инновационный (уровень развития социально-экономического и научно-технического процесса);
- уровень внутреннего валового продукта (далее – ВВП) – макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства;
- интеллектуальный (уровень развития человеческого капитала);
- финансовый (золотовалютные резервы и прибыльность отраслей экономики);
- инфраструктурный;
- трудовой (уровень образования);
- институциональный (степень развития институтов экономики).

На практике инвестиционная привлекательность – это анализ финансового состояния различных объектов инвестирования. Чаще всего специалисты приравнивают инвестиционную привлекательность к оценке эффективности инвестиционных проектов. Но это лишь основной набор факторов, который можно учитывать при проведении оценки инвестиционной привлекательности. Для того чтобы правильно провести оценку огромное значение имеют: уровень профессионализма команды, применяемая методология, концепция бизнеса и понимание стратегии компании.

В России формирование методологии по оценке инвестиционной привлекательности находится на начальной стадии. На данный момент существует много подходов к оценке, но отсутствует единая методика, включающая единый перечень показателей, позволяющий однозначно охарактеризовать полученные результаты. Наиболее распространенным является анализ инвестиционной привлекательности на основании единого аналитического показателя уровня прибыльности собственных активов. Такой подход, видимо, может иметь место для выборки политики организации, определения наиболее эффективных путей использования капитала в процессе инвестирования и формирования отдельных направлений инвестиционной деятельности, потому что требует изучения минимального набора факторов, влияющих на принятие решения [9]. Достоинством этого метода является оперативность и то, что оценить можно практически любой объект вложений. К недостаткам относится субъективная оценка инвестора, объекта или вложения. Многие компании порой сознательно завышают значения текущих затрат, а значит реальные данные о прибыльности искажаются и, соответственно, снижается показатель эффективности.

Метод дисконтируемых денежных потоков основан на предположении что стоимость, которую готов уплатить потенциальный владелец за компанию, определяется на основе прогноза денежных потоков, которые он может рассчитывать и получить в будущем. Прогнозируемые денежные потоки до определенного момента времени (как правило 3-5 лет). В итоге формируется текущая стоимость компании, позволяющая сделать вывод об ее инвестиционной привлекательности [4]. Достоинствам можно отнести: реалистичную оценку стоимости компании, применение данного метода к любой организации, отражение рыночной стоимости компании, учет в расчетах фактора времени (т.е. будущие ожидания), есть возможность достаточно достоверного прогнозирования. К недостаткам относятся: отсутствие возможности реальной оценки активов, вероятностный характер, невозможность применения данного метода к компаниям, систематически терпящим убытки, поскольку отсутствует предмет дисконтирования и большая трудоемкость получения прогнозных данных о денежных потоках.

В семифакторной модели оценки инвестиционной привлекательности предприятия главным критерием является рентабельность активов, поскольку этот показатель является основополагающим, так как состояние активов, их качество, количество и структура определяют устойчивость компании. Инвестор, принимая решение, основывается на следующем: более привлекательно и эффективно работает то предприятие, у которого рентабельность активов выше [5]. Уровень инвестиционной привлекательности предприятия будет рассчитываться по интегральному индексу. Достоинством этого метода является то, что методика позволяет математически точно определить показатель, влияющий на оценку инвестиционной привлекательности, а недостатком является то, что этот метод учитывает только внутренние показатели, влияющие на деятельность предприятия, что не является достаточным для комплексной оценки деятельности предприятия.

В методике интегральной оценки на основе внутренних показателей учитывают внутренние показатели деятельности предприятия, которые сгруппированы в блоки [6]. Первый блок отражает эффективность использования материально-вещественных ресурсов. Сюда относятся: рентабельность основных средств, коэффициент оборачиваемости оборотных средств, коэффициент оборачиваемости производственных запасов. Второй блок отражает финансовое состояние предприятия. Здесь можно выделить коэффициент финансовой независимости, степень обеспечения затрат собственными оборотными средствами, коэффициент заемного капитала, коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности. Третий блок включает в себя показатели производительности труда и долю квалифицированных кадров и отражает эффективность использования трудовых ресурсов. К четвертому блоку относятся: темп роста инвестиций, рентабельность инвестиций и доля собственных инвестиций. Данные показатели отражают инвестиционную деятельность предприятия. Рентабельность производства, рентабельность продаж, рентабельность собственного капитала, рентабельность оборотных активов относятся к пятому блоку. Пятый блок отражает эффективность хозяйственной деятельности [4]. К достоинствам этой методики относится сведение результатов к единому показателю, что значительно упрощает задачу инвестору и объективность. Недостатком, как и в случае семифакторной модели, является ориентированность данного метода только на внутренние показатели.

Метод комплексной оценки инвестиционной привлекательности использует анализ внутренних и внешних факторов предприятия. Единый интегральный показатель, характеризующий инвестиционную деятельность предприятия, рассчитывается по трем разделам: общему, специальному и контрольному. К общему разделу относится оценка деловой репутации, оценка положения на рынке, анализ стратегической эффективности предприятия, уровень руководства, зависимость от поставщиков и покупателей. Специальный раздел – это оценка финансовой, операционной, а также инновационно-инвестиционной активности. Контрольный раздел включает расчет итогового коэффициента, по которому и делается вывод. Преимуществом данного метода является сведение расчетов к единому показателю. К недостаткам относится присутствие эффекта субъективизма.

При оценке инвестиционной привлекательности необходимо обеспечивать взаимосвязь, необходимость и единство подходов, обеспечивать приоритеты проводимой оценки, основываться на выделении разнородных количественных и качественных показателей, анализировать и отбирать факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность организации.

Поскольку, несмотря на большое разнообразие существующих методов оценки инвестиционной привлекательности, до сих пор не разработан единый обобщающий показатель, который бы давал однозначный результат, можно сделать следующий вывод: все перечисленные методы не лишены недостатков, а также могут привести к искаженным результатам оценки. Для того чтобы составить более полную картину инвестиционной привлекательности организации, следует применять комплексный подход. Семифакторную и интегральную модели нужно применять для оценки предприятия с позиции его внутренней деятельности. Анализ на основании единого аналитического показателя, метод дисконтируемых денежных потоков и метод комплексной оценки позволят учесть

те факторы, которые не включили в себя семифакторная модель предприятия и интегральная оценка. Предложенная классификация факторов позволяет более глубоко оценить роль каждого фактора и построить модель оценки инвестиционной привлекательности. Научный подход к решению проблем анализа, измерений и оценки инвестиционной привлекательности требует соответствующего обоснования применяемых инструментов и методов.

Библиографический список

1. Бойкова, В. В. Инвестиционная привлекательность экономики России / В. В. Бойкова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 12 – С. 146-157.
2. Братенкова, А. В. Сущность инвестиционной привлекательности предприятия и факторы, влияющие на нее / А. В. Братенкова, Ю. А. Юхтанова // Молодой ученый. – 2015. – № 10. – С. 883-887.
3. Инвестиционный менеджмент / Н. И. Лахметкина [и др.] ; под ред. Н. И. Лахметкиной. – Москва : КноРус, 2016. – С. 3-8.
4. Литвинова, В. В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: Монография / В. В. Литвинова. – М. : Финуниверситет, 2013. – 116 с.
5. Лопатин, А. Б. Инвестиционная привлекательность региона / А. Б. Лопатина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 6. – С. 13-15.
6. Маленко Е. Инвестиционная привлекательность и ее повышение / Е. Маленко, В. Хазанова // «Топ-менеджер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http:// www.cfin.ru/investor/invrel/investment_attraction.shtml](http://www.cfin.ru/investor/invrel/investment_attraction.shtml) (дата обращения : 04.09.2017).
7. Матвеев, Т. Н. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия // Труды МГТА : электронный журнал [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://e-magazine.meli.ru/vipusk_19/262_v19_Matveev.doc (дата обращения : 04.09.2017).
8. Серов, В. М. Инвестиционный менеджмент : учеб. пособ. / В. М. Серов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 271 с.
9. Управление инвестиционной привлекательностью организации : учеб. пособ. / Г. Антонов, О Иванова, В Тумин, И. Антонова. – М : ИНФРА-М, 2016. – С. 2.

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 338.5

Н.Г. Данилочкина

М.Б. Боброва

В.А. Проскуряков

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СИСТЕМЫ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

***Аннотация.** В статье рассмотрено понятие антикризисного финансового контроллинга как одного из наиболее прогрессивных современных методов управления на отечественных предприятиях. Проводится детальный анализ понятия контроллинг, значительное внимание уделяется определению его целей и задач, этапов формирования работы отдела контроллинга и выявлению его основных функций. Показано, что финансовый контроллинг, как система информационного обеспечения, направлен на координацию всех подсистем управления предприятием в условиях нестабильной экономической среды.*

***Ключевые слова:** контроллинг, антикризисный финансовый контроллинг, управление изменениями, концепция управления, бизнес-процессы.*

Nadezhda Danilochkina

Marina Bobrova

Vladimir Proskuryakov

THEORETICAL JUSTIFICATION OF SYSTEM OF ANTI-RECESSIONARY FINANCIAL CONTROLLING AT THE ENTERPRISE

***Annotation.** In article it is considered concepts of anti-crisis financial controlling as one most progressive modern methods of management at the domestic enterprises. The detailed analysis of a concept controlling is carried out, considerable attention is paid to definition of his purposes and tasks, stages of formation of work of department of controlling and identification of his main functions. It is shown that financial controlling as the system of information support is directed to coordination of all subsystems of business management in the conditions of the unstable economic environment.*

***Keywords:** controlling, anti-recessionary financial controlling, management of changes, concept of management, business processes.*

Прежде чем рассмотреть понятие финансового контроллинга, применение которого в условиях нестабильной экономической среды, в которой функционируют в настоящее время большинство предприятий практически всех отраслей промышленности, остановимся на понятии контроллинга как такового. По мнению авторов данной статьи, под контроллингом на предприятии можно понимать некую концепцию управления, направленную на определение состояния предприятия и устранение проблем его функционирования.

Формализовать на непосредственное определение контроллинга возможно, исходя из его функций, которые находятся в зависимости от целей предприятия, и во многом от его существенных проблем. Зачастую сообщают, что задача контроллинга – это производная от целей компании,

© Данилочкина Н.Г., Боброва М.Б., Проскуряков В.А., 2017

но миссии и проблемы, констатируемые для концепции контроллинга, возможно рассматривать вполне классическими для маркетинга [1].

В целом контроллинг можно сравнить с управленческим учетом, однако эти два понятия, несмотря на наличие определенной взаимосвязи, нельзя полностью отождествить.

Предприятие, содержащее децентрализованную структуру, является местом для контроллинга. Ведь управление бизнесом потребует осведомленного решения множественных проблем, обусловленных внутренними и наружными условиями. Проблема, которая препятствует нам осуществить решение, заключается в недостатке сигналов неблагополучия в компании. Недостаток либо неполноценность данных о нынешнем состоянии, отсутствие информативных концепций, помогающих осуществить мотивированное разрешение.

Контроллинг – это мастерство управления (концепция управления), нацеленное в установление предстоящего состояния работы функционируемого предприятия и свершения его. В крупных фирмах организуются сферы контроллинга. Таким образом, при внедрении на предприятии концепции контроллинга возникает еще один пользователь, т.е. управляющее устройство.

Сущность работы контроллеров заключается в попытке так распоряжаться процессами, чтобы по возможности устранить всевозможные погрешности, отличия и просчеты как сегодня, так и в перспективе. «Выйти» на непосредственное определение контроллинга возможно из его функций, которые находятся в зависимости от целей компании, и во многом от его существенных проблем. Зачастую сообщают, что задача контроллинга – это производная от целей компании, но миссии и проблемы, констатируемые для концепции контроллинга, возможно рассматривать вполне классическими для маркетинга.

Как правило, все инструменты разбиваются на надлежащие категории, однако некоторые из них применяются в двух уровнях контроллинга. Многие ученые считают, что институционализация сферы контроллинга весьма эффективна, целесообразна только лишь в очень больших организациях, а в абсолютной грани контроллинг реализуем только в варианте самоконтроллинга менеджерами.

В Российской Федерации на многих предприятиях процесс контроллинга пока еще не очень хорошо сформирован в связи с недостатком опытейших управленцев и специалистов. При данном формировании в Российской Федерации модели экономики, повышение конкурентной борьбы и темпов прогресса, осложнение индустриального производства, технологий полного оказания услуг повышают в несколько раз число проблем, непосредственно стоящих перед российскими бизнесменами. Не все руководители отечественных компаний в настоящее время обучились размышлять рыночными категориями, что увеличивает значимость исследования методов контроллинга с целью принятия на предприятиях результативных административных решений, направленных на повышение результативности текущей деятельности.

Финансовый контроллинг представляет собой систему информационного обеспечения и координации всех подсистем управления предприятием, предполагает использование методов и процедур по стратегическому анализу, планированию, бюджету, управленческому учету, финансовой диагностике, управлением рисками и внутренним контролем. Анализ современной ситуации в указанной сфере свидетельствует о наличии недостатков в существующих механизмах внедрения контроллинга и очень низком уровне его внедрения на отечественных предприятиях. В этой связи актуальность приобретает разработка практических рекомендаций по внедрению антикризисного финансового контроллинга, который позволил бы повысить эффективность финансовых решений в условиях кризиса.

Для внедрения контроллинга есть много причин, но на первый план, еще до начала самого внедрения, должны выноситься вопросы оценки целесообразности внедрения контроллинга и готовности предприятия к нему [2]. Что касается готовности, то необходимо ее рассмотреть во всех аспектах – психологической, культурной, организационной и ресурсной.

Момент, когда внедрение контроллинга на предприятии становится целесообразным, проще всего определить по основным экономическим показателям, к которым, по нашему мнению, относятся валовой доход от реализации продукции (проведения работ, оказания услуг) и прибыль [5]. Как только предприятие испытывает снижение темпов роста по сравнению с предыдущим периодом, рекомендуется начать подготовку к внедрению контроллинга. Но для принятия более обоснованного решения расчета только этих показателей может оказаться недостаточно. Поэтому необходимо проводить более содержательный анализ финансовых показателей деятельности предприятия.

Важным, на наш взгляд, представляется изучение зарубежного опыта внедрения контроллинга. Для этого специалисты собирают и систематизируют информацию об особенностях применения системы контроллинга на предприятиях разных стран мира. В целом ряде исследований было установлено, что использование контроллинга зависит от определенного перечня факторов: функций и методов контроллинга, отраслевой принадлежности и сферы деятельности предприятия, вида контроллинга [4].

Концепция антикризисного финансового контроллинга предполагает интегрированное сочетание двух подсистем: финансового контроллинга и антикризисного финансового менеджмента. Рассмотрим более подробно эти два понятия. Финансовый контроллинг можно интерпретировать как систему информационного обеспечения координации всех подсистем управления предприятием. Эта система в целом предусматривает использование методов и процедур бюджетирования, стратегического планирования, управленческого учета, финансовой диагностики, инвестирования, управления рисками и внутреннего контроля, которые в совокупности ориентированы на повышение эффективности финансово-экономических решений и увеличение общей стоимости предприятия. В целом концепция антикризисного финансового контроллинга должна охватывать следующие составляющие: цель, задачи, объекты, функциональное содержание, методические основы.

Исходя из основных аспектов финансового контроллинга и антикризисного финансового менеджмента, антикризисный финансовый контроллинг можно определить как систему поддержки финансовых решений в докризисный и кризисный периоды, которая включает в себя комплекс инструментов по информационному обеспечению и координации антикризисного планирования, финансовой диагностики, внутреннего контроля и управленческой отчетности.

Спектр антикризисных инструментов контроллинга начинается с системы раннего предупреждения финансового кризиса и заканчивается планированием ликвидности и «cash-flow» в процессе реализации отдельных модулей антикризисной концепции [3]. Кроме этого, неотъемлемой задачей контроллинга является контроль за реализацией мероприятий, предусмотренных антикризисным планом.

Целью антикризисного финансового контроллинга является консультативное, методическое и институциональное обеспечение финансово-экономических мероприятий, направленных на недопущение и (или) преодоления финансового кризиса на предприятии.

Для достижения намеченной цели, антикризисный контроллинг должен обеспечить решение следующих задач:

- разработка и поддержка дееспособности системы раннего предупреждения и реагирования;
- мониторинг финансового состояния и оценка рисков дефолта;
- планирование, мониторинг и контроль реализации антикризисных мероприятий;
- прогнозная оценка эффективности отдельных санационных мероприятий и антикризисной концепции в целом;
- оценка причин возможных отклонений показателей плана санации как по финансовым показателям, так и по времени;
- оценка рисков финансирования и их учет в процессе калькулирования затрат [6].

Для успешного выполнения указанных задач на предприятиях должна быть разработана эффективная концепция антикризисного финансового контроллинга. В период кризиса финансовый контроллинг на предприятии должен концентрироваться не только на поддержке руководства в процессе планирования, реализации и контроля осуществления проектов по санации и реструктуризации предприятия, но и также на обеспечении координации и информационном обеспечении текущей финансово-хозяйственной деятельности. Отдельные звенья системы антикризисного финансового контроллинга строятся, исходя из функциональных потребностей антикризисного менеджмента на предприятии. Таким образом, исходя из природы и целей контроллинга в целом, а также антикризисного контроллинга, в частности, его объектом должен быть процесс принятия финансовых решений в условиях финансового кризиса.

Библиографический список

1. Боброва, М. Б. Контроллинг организационных изменений на предприятии / М. Б. Боброва // Вестник университета. – 2017. – № 7–8. – С. 80–83.
2. Внучков, Ю. А. Совершенствование системы финансового планирования на предприятии машиностроения / Ю. А. Внучков, Л. А. Углова, Д. А. Комонов // Вестник университета. – 2016. – № 4. – С. 122–124.
3. Внучков, Ю. А. Формирование продуктового портфеля предприятия на основе показателей рыночной эффективности изделий / Ю. А. Внучков, В. В. Хмелевой // Научные труды (Вестник МАТИ). – 2013. – № 21(93). – С. 283–290.
4. Данилочкина, Н. Г. Контроллинг производственной сферы / Н. Г. Данилочкина, Н. В. Чернер // Контроллинг. – 2003. – № 4. – С. 18–23.
5. Черкасов, М. Н. Информационное обеспечение контроллинга сложной продукции в наукоемких отраслях промышленности / М. Н. Черкасов, С. А. Зинченко, М. Б. Боброва // Вестник университета. – 2016. – № 7–8. – С. 256–258.
6. Чернер, Н. В. Теоретическое исследование механизмов ценового управления на предприятии на современном этапе / Н. В. Чернер // Вестник университета. – 2017. – № 7–8. – С. 136–139.

УДК 004.6

А.М. Михайлова

ТЕХНОЛОГИЯ РАСПРЕДЕЛЕННЫХ РЕЕСТРОВ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ: АНАЛИЗ ЦЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СНИЖЕНИИ ФИНАНСОВЫХ ПОТЕРЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. В статье представлены результаты исследования проекта бизнес-инжиниринга для коммерческого банка. Использована техника SWOT-анализа (Strengths, Weaknesses Opportunities, Threats Analysis) международного стандарта практики бизнес-анализа BABOK GUIDE v3 (A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge version3) для выявления внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на организацию. Объектом исследования был выбран коммерческий банк «Хоум Кредит». Цель исследования заключается в достижении лидирующего положения коммерческого банка среди мировых кредитных учреждений за счет разработки программы трансформации сегмента архитектуры предприятия. Бизнес-процесс «Кредитование» был подвержен реинжинирингу и переориентирован в сторону увеличения доли платежеспособных клиентов посредством внедрения платформы Мастерчейн в деятельность организации. Сформулированы потенциальные результаты от внедрения «Цепочки блоков» в бизнес-процесс «Кредитование».

Ключевые слова: коммерческий банк, BABOK GUIDE v3, архитектура предприятия, трансформация, реинжиниринг, платформа Мастерчейн.

Anastasia Mikhaylova

DISTRIBUTED LEDGER TECHNOLOGY IN THE BANKING SECTOR: ANALYSIS OF THE VALUE OF INFORMATION TECHNOLOGY IN REDUCING THE FINANCIAL LOSS OF THE COMMERCIAL BANK

Annotation. The article presents the results of a study of a business-engineering project for a commercial bank. The technique of the international standard of business analysis practice BABOK GUIDE v3 (SWOT-Analysis) is used to identify internal and external factors that affect the organization. The commercial bank «Home Credit» was chosen as the object of the study. The aim of the research is to achieve the leading position of a commercial bank among the world's credit institutions by developing a program for the transformation of the enterprise architecture segment. Business process «Lending» was subject to reengineering and reoriented to increase the share of solvent customers through the implementation of the Masterchain platform in the organization's activities. The potential results from the introduction of the «Blockchain» into the business process «Lending» are defined.

Keywords: commercial bank, BABOK GUIDE v3, enterprise architecture, transformation, re-engineering, platform Masterchain.

Рынок банковской информатизации в Российской Федерации испытывает стагнацию. Развитие и поддержка ранее внедренных систем не может обеспечить выдвижение коммерческого банка на лидирующее международное положение. На основе использования тактики руководства по своду знаний бизнес-анализа BABOK GUIDE 3 была выбрана тактика Benchmarking and Market Analysis, изучена банковская сфера зарубежных банков и их пилотный опыт внедрения технологии Blockchain для минимизации успешных попыток актов несанкционированного доступа в систему [7]. Например, PSBC (Почтовый сберегательный банк Китая) совместно с IBM запустил систему коммерческого учета активов на основе технологии Blockchain. С помощью реестра участники транзакционных сделок могут мгновенно обмениваться информацией между собой, при этом устраняя повторяющиеся кредитные проверки, что, в свою очередь, оптимизирует процесс использования смарт-контрактов.

По состоянию на 31 декабря 2016 г. количество клиентов с низким и высоким профилем риска в совокупности составляет 32,6 млн чел. Доля просроченных кредитов (далее – NPL) насчитывает 13 %, как следствие, чистый убыток достигает 8,8 млрд руб. за 2016 г. [2].

Для создания архитектуры коммерческого банка был использован метод по разработке архитектуры предприятия – Architecture Development Method (далее – ADM), содержащийся во фреймворке The Open Group Architecture Framework (далее – TOGAF) [9]. Метод ADM представлен несколькими фазами: Бизнес-архитектура, Архитектура информационных систем, Технологическая архитектура.

Для оценки текущей деятельности «Банк Хоум Кредит» принята тактика международного стандарта практики бизнес-анализа BABOK GUIDE 3 – SWOT Analysis. Основной упор сделан на таком внешнем факторе как возможность «увеличение платежеспособных клиентов», который позволяет банку увеличить не только прибыль, но и объем предоставляемых услуг за счет переориентации клиенто-ориентированной политики. В качестве внутренних слабых сторон учтены уязвимости в системе дистанционного обслуживания и отсутствие четкой системы контроля за операционными расходами [1].

Ключевой целью коммерческого банка «Хоум Кредит» в связи с возникшими финансовыми проблемами является достижение финансово-устойчивого положения и конкурентоспособных позиций на рынке. На основе дерева целей банка были использованы основные цели, а также показатели, формулы расчета, задачи и инициативы для составления карты сбалансированных показателей (см. табл. 1) [7].

Таблица 1

Сбалансированная система показателей банка «Хоум Кредит» [7]

Цель	Показатель	Формула расчета	Задача	Инициатива
Финансы				
Сокращение расходов на операционную деятельность	Процент сокращения расходов	$(\text{Расхды} \cdot 100 \%) / \text{Прибыль}$	Сокращение на 35 %	Совершенствование и оптимизация бизнес-процессов операционной деятельности
Рост текущей ликвидности	Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Краткосрочные обязательства	Повышение до значения 1,5	Изменение источников финансирования в пользу долгосрочных заимствований, реализовать неиспользуемые или излишние активы
Клиенты				
Увеличение количества платежеспособных клиентов	Прирост количества платежеспособных клиентов	—	Увеличение на 40 %	Предложение конкурентных преимуществ
Процессы				
Минимизация стоимости бизнес-процесса «Кредитование»	Процент сокращения стоимости	$(\text{Текущая стоимость} \cdot 100 \%) / \text{стоимость прошлого периода}$	Сокращение на 35 %	Совершенствование и оптимизация бизнес-процессов банка
Персонал				
Повышение квалификации сотрудников	Количество курсов повышения квалификации и тренингов	—	Увеличение на 20 %	Организация учебных курсов и тренингов сотрудников с итоговым тестированием и присвоением уровня квалификации

Цель	Показатель	Формула расчета	Задача	Инициатива
Развитие				
Финансы				
Развитие партнерских отношений банка	Количество партнеров	—	Увеличение на 5 %	Проведение аналитических исследований рынка игроков банковской сферы и разработка предложений для взаимовыгодного сотрудничества

Рассмотрим следующие фазы деятельности банка.

Фаза В. «Бизнес-архитектура» помогает описать деятельность коммерческого банка и его развитие. Согласно цепочки создания ценностей М. Портера, бизнес-процессы делятся на основные и вспомогательные. Основным бизнес-процессом банка «Хоум Кредит» является «Обслуживание физических и юридических лиц». Основным упор будет сделан на бизнес-процессе «Кредитование», реализуемого через единицу функциональности, скрывающую внутренние операции – кредит-сервис [3].

Фаза С. «Архитектура информационных систем» представлена автоматизированной банковской системой (АБС) «Кворум», которая включает в свой состав 3 основных компонента с определенным набором функциональных модулей: банковская платформа «Quorum.Банк» (предназначена для автоматизации операционной, учетной и управленческой деятельности банка), «Quorum.Электронный архив» (позволяет организовать электронное хранение и обработку документов) и «Quorum.СМЭВ-Интегратор» (обеспечивает информационный обмен банка с сервисами государственных органов). Все бизнес-процессы поддерживаются компонентами данных приложений. Однако данная АБС не может полностью покрыть своим функционалом бизнес-процессы банка, поэтому через сервисную шину IBM WebSphere ESB она интегрирована с дополнительными приложениями («Интернет-банкинг», «БАНКИНФОРМ») [4].

Фаза Д. «Технологическая инфраструктура» служит для описания устройств, системного ПО, а также инфраструктурных сервисов, необходимых для поддержки приложений. Коммерческий банк «Хоум Кредит» сделал свой выбор в пользу мейнфреймов благодаря наличию в них горячей замены всех элементов, рабочей нагрузки, которая может составлять 80–95 % от их пиковой производительности. При помощи вычислительных ресурсов Мейнфрейм 1 IBM Z Systems и Мейнфрейм 2 IBM Z Systems выполнены функции «Обеспечение доступа к данным» и «Управление приложениями», реализуемые соответственно через сервис доступа к данным и сервис управления приложениями. Системное программное обеспечение системы управления базами данных CICS Transaction Server, развернутое на мейнфрейме, стало самым производительным сервером приложений со смешанным языком в мире, позволяющим разработчикам управлять созданием и использованием баз данных в выбранном ими языке [6].

Целевая архитектура коммерческого банка рассмотрена также в контексте данных фаз, но уже с конкретными изменениями [5].

В **Фазе В** бизнес-процесс «Кредитование» усовершенствован в связи с внедрением в его осуществление технологии распределенных реестров Blockchain. Сличение электронной подписи заемщика, формирование отчетности о финансовом положении клиента и оценка кредитоспособности клиента рассмотрены в рамках добавленного бизнес-процесса «Регистрация заявки в режиме реального времени» и входящей в него бизнес-функции «Идентификация заемщика». Доступны объекты данных – «Сведе-

ния банков-партнеров о кредитной деятельности» и «Отчеты по финансовому положению заемщика» для успешного функционирования бизнес-процесса «Регистрация в режиме реального времени [8].

В фазу С «Архитектура информационных систем» добавлена платформа Мастерчейн. В платформе Мастерчейн учтен не только функционал, который будут использовать пользователи системы, но и функционал системного администратора, который будет заниматься вопросами конфигурации и управления платформой. Пользователю стали доступны управление переводами в реальное время, управление онлайн-клирингом платежей, управление расчетными единицами, управление учетными записями, в состав которого входят адресация транзакций и идентификация пользователей, а работа администратора теперь состоит из управления учетными записями, настройке сетевых протоколов, устранении неисправностей и настройки политик безопасности. Данным компонентам приложений доступны база данных курсов валют и единая база данных биометрических данных клиентов.

В фазу D «Технологическая архитектура» добавлены токен XPR, благодаря которому менеджер банка получает электронный доступ к данным и осуществляется электронное удостоверение личности. Платформа Мастерчейн развернута на сервере распределенных реестров. СУБД Berkeley DB, используемая в данном сервере, позволяет пользователю БД получить доступ как по ключам, так и используя последовательный доступ – воспользоваться возможностью извлечь записи данных из БД. Для экономии времени и памяти в СУБД Berkeley DB предусмотрены интерфейсы непосредственно для работы с фрагментами записей. При необходимости отката транзакций используется встроенная система, протоколирования с упреждением. Выполнение запрограммированных инструкций технологии Blockchain будет реализовано с помощью установленного IBM PC благодаря использованию специализированной виртуальной машины EVM.

На основании отчетности коммерческого банка «Хоум Кредит» по состоянию на 31 декабря 2016 г. и выполненной программе трансформации сегмента архитектуры предприятия были оценены потенциальные результаты коммерческого банка после внедрения технологии распределенных реестров: доля просроченных кредитов (NPL) потенциально сократится на 7 % благодаря проведению электронной идентификации личности и доступу к БД биометрических данных клиента, чистый убыток уменьшится на 1,2 млрд руб. по причине новой возможности по работе с платформой Мастерчейн – управление учетными записями пользователей. Показатель «Время необходимое на изменение прав доступа» ИТ-процесса «Обеспечение безопасности» сократится [2].

Библиографический список

1. Зараменских Е. П. «Основы бизнес-информатики». – М. : Юрайт, 2016. – 407 с.
2. Результаты деятельности банка «Хоум Кредит» за шесть месяцев 2016 года по МСФО. Отчетность. Основные финансовые показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.homecredit.ru/about/news/?id=24102> (дата обращения : 02.07.2017).
3. Тельнов, Ю. Ф. Инжиниринг предприятия и управление бизнес-процессами. Методология и технология : учеб. пособие / Ю. Ф. Тельнов, И. Г. Федоров. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 207 с.
4. Точилкина, Т. Е. Анализ практики применения Archi в учебных проектах бизнес-инжиниринга / Т. Е. Точилкина // Научное обозрение. – 2015. – № 21. – С. 362-367.
5. Точилкина, Т. Е. Методика разработки модели бизнес-процесса / Т. Е. Точилкина // Сборник статей Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы модернизации науки» 22 мая 2014 г. – Уфа : Аэтерна, 2014. – С. 109-118.
6. Управление проектами : учеб. пособ. / И. И. Мазур [и др.]; Под общ. ред. И. И. Мазура, В. Д. Шапиро. – 8-е изд. – М. : Омега-Л, 2012. – 960 с.
7. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge v3(BABOK Guide v3). [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iiba.org/babok-guide.aspx> (дата обращения : 26.09.2017).
8. ArchiMate 3.0 Specification, an Open Group Standard [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pubs.opengroup.org/architecture/archimate3-doc/> (дата обращения : 03.09.2017).
9. TOGAF Version 9.1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.opengroup.org/togaf/> (дата обращения : 02.07.2017).

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПРОЦЕССЫ

УДК 316

И.М. Завельская

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ СТУДЕНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ФГБОУ ВО «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ»

***Аннотация.** В статье освещена актуальная проблема формирования профессиональных стратегий студентов управленческих специальностей в процессе обучения в вузе. На основе факторного анализа обосновываются место и роль профессиональных стратегий в системе жизненных стратегий личности. Приводятся результаты эмпирического исследования формирования профессиональных стратегий студентов в процессе обучения в высшей школе. Представлена типология профессиональных стратегий и рассмотрена направленность карьерных ориентаций студентов управленческих специальностей. Выявлены устойчивые связи между профессиональными стратегиями и личностными характеристиками респондентов.*

***Ключевые слова:** активная стратегия, карьерная ориентация, пассивная стратегия, профессиональная социализация, профессиональная стратегия, студент.*

Irina Zavelskaya

PROFESSIONAL STRATEGIES OF STUDENTS IN MANAGERIAL SPECIALTIES AT THE STATE UNIVERCITY OF MANAGEMENT

***Annotation.** The article highlights the actual problem of the formation of professional strategies for students of managerial specialties in the process of studying at a university. The results of empirical research of students are given. On the basis of factor analysis, the place and role of professional strategies in the system of personal life strategies are substantiated. The results of empirical research in the field of higher education are given. The typology of professional strategies is presented and the orientation of career orientations of students in managerial specialties is considered. Identified stable links between professional strategies and personal characteristics of respondents.*

***Keywords:** active strategy, career orientation, passive strategy, professional socialization, professional strategies, student.*

Сегодняшние студенты – это будущее нашей страны. Молодежь – один из главных источников экономической инициативы, нововведений и инноваций практически во всех сферах общественной жизни. Студенты, обучающиеся на управленческих специальностях, являются реальными и будущими социальными акторами и экономическими субъектами. Поэтому проблемы профессионального становления в процессе подготовки специалистов в высшей школе тесно связаны с перспективами развития общества и представляют огромный интерес как в научном, так и в практическом плане.

Проблема формирования профессиональных стратегий студентов приобретает особую важность в условиях современного динамичного общества, поскольку их планирование и реализация определяет будущую социально-профессиональную структуру общества, соотношение потребности рынка труда и возможности трудоустройства специалистов различных уровней и направлений подготовки, интенсивность конкуренции внутри профессиональных групп и т.д. [1; 5]. Множество возможных вари-

антов развития профессиональной социализации студента затрудняет не только сам процесс изучения профессиональных стратегий, но и выбор самого студента в пользу той или иной стратегии. Выбирая определенную стратегию сегодня, студент закладывает основу своего профессионального будущего, профессиональной судьбы. Знание факторов, влияющих на профессиональные стратегии и формирующие их, имеет существенное практическое значение для разработки программ профессиональной социализации студентов в процессе обучения в вузе, прогнозирования поведения молодых специалистов на рынке труда, повышения эффективности контактов вузов и работодателей и других направлений работы с будущими высококвалифицированными кадрами [3].

В рамках данной статьи интерес представляют вопросы, связанные с профессиональным становлением студентов управленческих специальностей. В контексте изучения проблем, касающихся профессионального становления молодежи и формирования профессиональных планов, возникают вопросы и относительно типов профессиональных стратегий. Единая типология профессиональных стратегий в отечественной социологической науке до настоящего времени не разработана, но можно выделить работу Н. Н. Федотовой, так как ее типология получила наибольшее распространение. Также ее можно выделить в качестве «первопроходца» в данной области, поскольку она первая в отечественной науке предложила типологию профессиональных стратегий, составленную на основе теоретического анализа и вторичной обработки данных социологических и психологических исследований [4]. По мнению исследователя, на выбор той или иной стратегии наибольшее влияние оказывают следующие факторы:

- ориентация на традиционную или современную ценностную систему;
- оценка человеком происходящих социальных преобразований, реформ, что может выражаться в одобрении или отрицании этих преобразований и реформ;
- уровень адаптации субъекта к новым правилам экономического поведения [4].

Н. Н. Федотова выделяет две основные стратегии: активную и пассивную, которые раскрываются по-разному, образуя тем самым новые стратегии. Итак, можно выделить 5 типов профессиональных стратегий поведения молодежи.

1. Рефлексивно-запаздывающая стратегия (относится к пассивным стратегиям). Люди, придерживающиеся данной стратегии, имеют старое ценностное сознание. Адаптация выражается в приспособлении, т.е., следуя различным нововведениям на уровне публичного социального поведения, не происходит их внутреннего принятия. При поиске работы уделяется особое внимание функциональному содержанию работы и условиям труда.

2. Умеренно-приспособительная стратегия (относится к пассивным стратегиям). У представителей пассивной умеренно-приспособительной стратегии также сохраняется старое ценностное сознание. Жизненная позиция этой группы не адаптирована к новым условиям, мышление носит профессионально-ориентированный пассивный характер, констатирующий социальные проблемы. Люди этой группы в профессиональной сфере отдают предпочтение стабильности дохода в ущерб его размеру, часто выбирают государственный сектор экономики. Здесь можно наблюдать феномен «семейная профессия», когда дети «наследуют» профессию родителей. Образование рассматривают как самоценность.

3. Позитивно-инструментальная стратегия (относится к активным стратегиям). Данная стратегия направлена на рациональное использование своих возможностей. Ценностное сознание противоречиво. К новым условиям успешно адаптируется. При этом могут даже выполнять конструктивную роль в обществе. Люди в этой группе могут и эмоционально взглянуть на процессы, которые происходят вокруг них (или в обществе в целом) и рационально осмыслить окружающее. Труд воспринимают не как средство достижения определенных целей, но как самоцель. Молодежь, использующая данную поведенческую стратегию, направлена на развитие своих навыков и способностей, ориентирована на творческий подход к труду. Успешная карьера и связанное с этим благосостояние – естественный, ожидаемый, но не единственный мотив социальной активности в этой группе.

4. Позитивно-активная (относится к активным стратегиям). Здесь у молодежи присутствует новое по характеру ценностное сознание. Людям данной группы присуще активное и конструктивное мышление, контроль направлен на конкретные и ситуативные проблемы, что способствует осуществлению регуляции деятельности, адекватную рыночным условиям. Этот тип обладает двойной адаптированностью к новым условиям – по своим ценностям и по своим социальным позициям. Используют общество для достижения своих целей, воспринимая его как объект, а себя как субъект. В профессиональной сфере ориентированы на создание собственного предприятия. Получение образования – не самоценность, а средство построения успешной карьеры и материального процветания. Ориентация на успех. Территориально данная группа характерна для больших городов и регионов с высокой интенсивностью развития коммерческого сектора и, в частности, малого бизнеса.

5. Криминально-карьерная стратегия (относится к активным стратегиям). Представители данной группы используют методы, которые связаны с дезорганизацией и аномией для укрепления личного благосостояния. Возможность получения высокого дохода зачастую связана с полуправовыми и нелегальными способами деятельности, которые приводят молодежь этой группы в криминальные структуры. Здесь молодые люди имеют возможность реализовать индивидуальные представления о социальном успехе на основе жизненной модели, исключающей профессиональную деятельность, как условие жизни и развития [4].

Таким образом, в зависимости от выбранной стратегии молодежь по-разному реализует свой профессиональный потенциал, решает проблему получения профессионального образования, дальнейшего трудоустройства и карьерного роста. Молодые люди с активной формой поведения ответственны, направлены на самореализацию и использование собственных ресурсов, а с пассивной стратегией – не хотят брать ответственность на себя, полагаются на содействие и помощь семьи, государства, не занимаются планированием своей профессии и карьеры.

Специфика профессиональной социализации студентов в системе российского высшего образования являлась предметом эмпирического исследования, проведенного в период 2010–2014 гг. в режиме мониторинга в ФГБОУ ВО «Государственный университет управления» (далее – ГУУ) [2]. Исследователи сосредоточили внимание на динамике представлений студентов о будущей профессиональной деятельности на различных этапах обучения – с поступления в вуз до получения диплома о высшем образовании. Такой подход позволил выявить изменения в профессиональных стратегиях студентов и комплекс факторов, влияющих на профессиональную социализацию будущих специалистов [3].

Проведенное в 2017 г. в ГУУ эмпирическое исследование по выявлению профессиональных стратегий студентов управленческих специальностей являлось продолжением ранее проведенного исследования. В исследовании приняли участие студенты управленческих специальностей всех курсов. На протяжении всего обучения в высшей школе формируются профессиональные стратегии.

На вопрос, какое место в жизни студенты отводят профессии, подавляющее число опрошенных ставят в приоритет (70 %), второстепенное место профессия в жизни занимает лишь для 14 %. Можно сделать вывод о том, что для большинства студентов профессия является важной и неотъемлемой составляющей их жизни. Для наиболее полного понимания роли и места профессиональной деятельности в жизни студентов им предлагалось выбрать из списка жизненных планов и целей наиболее приоритетные для них, наиболее часто выбираемым ответом был «создать большую и дружную семью». Это вариант выбрали 25 %. Следующий по популярности ответ – «быть счастливым с любимым человеком» и «иметь хорошо оплачиваемую работу», которые выбрали 18 % опрошенных. Профессиональные планы можно отнести к вариантам ответа «иметь хорошо оплачиваемую работу» и «состояться в профессии». В первом случае профессия и работа рассматриваются как средство достижения материального благосостояния. Во втором случае профессиональный успех не всегда связан с материальным вознаграждением, профессия рассматривается как самоцель. Такой вариант выбрали лишь 11 % студентов.

Важность свободы и независимости отметили 8 % респондентов, 7 % говорили о значимости творчества и самореализации, высокий материальный достаток представляет важность для 8 %, а стабильность важна лишь для 3 % опрошенных. Таким образом, главное в жизни студентов управленческих специальностей – это создание семьи, счастье с любимым человеком и хорошо оплачиваемая работа. Профессия имеет большое значение, но она не всегда рассматривается как самоцель, зачастую профессия лишь средство получения высокого материального достатка.

Одним из важных в исследовании являлся вопрос о дальнейших планах студентов после окончания университета, так как данный вопрос предопределяет стратегии студентов. 19 % респондентов собирается совмещать образование в магистратуре с работой. Также студентов, планирующих продолжить образование, – 31 % (среди них по своей специальности – 18 %, по иной специальности – 13 %). Уехать за границу желает 5 % студентов, 2 % из которых собираются там учиться, а 3 % – работать. Пойти работать планируют 25 % опрошенных, из них 11 % собираются работать по специальности, а остальные 14 % – туда, где хорошо платят и необязательно по специальности. Открыть свое дело собираются 10 % опрошенных студентов. Посвятить себя дому и семье планируют лишь 3 %. Для 6 % респондентов будущее видится туманным и неопределенным, 1 % не имеет никаких планов относительно будущего. Таким образом, мы видим, что большинство студентов задумываются о своем профессиональном будущем. Большое стремление продолжать образование, выявленное в предыдущем вопросе, подтверждается и здесь. Миграционные настроения низки: суммарно лишь 5 % планируют уехать за границу. Также обнаружено, что многие студенты стараются думать и о самообеспечении, т.е. планируют работать.

Важным моментом при изучении профессиональных стратегий являются планы относительно работы по осваиваемой специальности. Поэтому одним из вопросов в анкете был вопрос «Планируете ли Вы работать по получаемой Вами специальности?». Более половины опрошенных студентов (56 %) планируют работать по получаемой ими специальности, 32 % респондентов не определились, а 12 % не собираются работать по своей специальности. То есть мы видим, что большая часть имеет стремление работать по специальности, из чего можно сделать вывод о том, что эти студенты вполне удовлетворены выбранной специальностью и готовы связать с ней свое профессиональное будущее.

Поскольку профессиональная стратегия представляет собой определенный план действия, респондентам были заданы вопросы, направленные на выявление их действий при выборе места и условий работы. Выбор профессионального пути тесно связан с намерениями или их отсутствием по созданию собственного предприятия. Поэтому студентам предлагалось выбрать из двух вариантов развития событий тот, который отражает их мнение в наиболее полной форме. 48 % опрошенных респондентов собираются создать собственное предприятие. Эти студенты вполне уверены в своих силах, обладают лидерскими качествами, у них высокая мотивация и имеются необходимые материальные ресурсы. 29 % студентов собираются работать в качестве наемного работника. Такое распределение может быть связано с тем, что эти респонденты не совсем уверены в своих силах, или им не хватает ресурсов (как материальных, так и личностных) для создания собственного предприятия. 23 % респондентов затрудняются ответить на данный вопрос. Можно предположить, что эти опрошенные и имеют желание создать собственное предприятие, но не обладают достаточными ресурсами для этого.

Следующим выбором, который может встать перед студентами-управленцами при определении профессиональных стратегий, является выбор между стабильным размером и регулярностью выплат зарплаты и возможностью получать более высокую зарплату, но в условиях риска. Больше половины опрошенных студентов (57 %) готовы рисковать ради получения высокого дохода. Однако 34 % студентов отдают предпочтение стабильности в ущерб высокому доходу, лишь 9 % затрудняются ответить. Таким образом, для студентов управленческих специальностей наиболее приоритетным является соединение риска и возможности высокого дохода, нежели стабильность. Многие стараются устроить свою профессиональную жизнь за счет знакомств и связей. Поэтому одним из вопросов ис-

следования был вопрос о желании работы со знакомыми. Почти половина опрошенных (46 %) не придает значения наличию или отсутствию знакомых на работе. 31 % студентов не хотят работать со знакомыми, а 20 %, наоборот, предпочитают работать с ними. Таким образом, хотя половина респондентов и не придает особого значения этому фактору, для трети опрошенных студентов неприемлема работа со знакомыми, так как это приводит к смешению личного и работы.

Не менее важным в структуре профессиональных стратегий является должность, на которую рассчитывают респонденты. Ответы студентов отражают карьерные ориентации будущих специалистов и их направленность на горизонтальную или вертикальную карьеру. В первом случае привлекательной представляется перспектива стать высококлассным специалистом, востребованным и высокооплачиваемым профессионалом. Выбор вертикальной карьеры отражает направленность студента на управленческую деятельность, работу с людьми и готовность к работе в системе «человек–человек».

Из полученных данных видно, что 13 % респондентов планируют занять позицию рядового работника, 19 % студентов хотят занять должность ведущего специалиста. На позицию руководителя небольшого подразделения рассчитывают также 19 %, а на позицию руководителя большого подразделения немногим больше – 20 %. Должность руководителя предприятия планируют получить 26 %, вариант «другое» выбрали 3 %. Все ответы «другое» можно объединить в одну категорию – индивидуальный предприниматель. Таким образом, студенты управленческих специальностей настроены в целом оптимистично, они уверены в своих силах, и тех, кто планирует получить невысокие должности меньшинство. Оптимизм и уверенность студентов управленческих специальностей подтверждается и следующим вопросом «Как Вы оцениваете вероятность того, что сможете найти перспективную работу?». 35 % респондентов отмечают высокую вероятность того, что они смогут найти перспективную работу, 54 % – среднюю вероятность, а низкую вероятность отметили 10 %, т.е. в целом студенты уверены в своих силах.

С помощью проведенного исследования была выявлена структура профессиональных стратегий студентов-бакалавров старших курсов ГУУ, т.е. элементы профессиональных стратегий, на основе которых были выявлены основные профессиональные стратегии. Также были установлены различные группы факторов, которые влияли на профессиональный выбор, т.е. на профессиональные стратегии. Были выявлены устойчивые связи между профессиональными стратегиями и личностными характеристиками респондентов.

При изучении профессиональных стратегий студентов управленческих специальностей студентов ГУУ было выявлено, что профессия в жизни современных студентов играет значительную роль. Для многих студентов является важным состояться в профессии, и их профессиональные стратегии в настоящий момент можно назвать практически сформированными. Они уже знают, чего хотят достичь в профессиональной сфере и имеют предположения, каким образом могут достигнуть своих целей.

Библиографический список

1. Животовская, И. Г. Глобализация и образование: институциональный и экономический аспекты И. Г. Животовская // Глобализация и образование. – ИНИОН РАН. - М. 2001. – С. 25–31.
2. Мишина, Г. Н. Профессиональная социализация студентов в современном российском вузе : монография / Г. Н. Мишина, Е. В. Тихонова : Моск. гуманит. ун-т.– 2014. – 104 с.
3. Тихонова, Е. В. Профессиональная социализация студентов в современном российском вузе : социологический анализ / Alma mater. Вестник высшей школы. Научный журнал министерства образования и науки РФ. – 2012. - № 4. – С. 28–36.
4. Федотова, Н. Н. Социально-профессиональный статус поствузовской молодежи на рынке труда / Н. Н. Федотова : Изд-во Поволж. межрегион. учеб. центра. – 2000. – С. 44–45.
5. Шукшун, В. Е. Проблемы инновационного пути развития российской экономики / Роль высшей школы в их решении. – М., 2003. – 20 с.

УДК 339.9

Т.Н. Леонова

Н.В. Маланичева

А.С. Маланичева

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЙТИНГИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УНИВЕРСИТЕТОВ

Аннотация. В статье рассматриваются международные рейтинги в качестве инструмента оценки конкурентоспособности университетов. На сегодняшний день именно вхождение в глобальные рейтинги вузов способствует повышению конкурентоспособности образовательных учреждений. В сложившихся условиях для руководства российских университетов рейтинги являются особенно важным механизмом интеграции российских вузов в мировое образовательное пространство. В статье представлено описание ключевых направлений российской политики в сфере науки и образования, направленной на повышение позиций национальных вузов на мировом рынке образования. В статье продемонстрированы текущие результаты реализации государственной программы «5-100», описаны ее положительные стороны и перспективы.

Ключевые слова: международные рейтинги, российская система образования, качество образования, рейтинг университетов, конкурентоспособность университетов, оценка качества образования.

Tatyana Leonova

Natalya Malanicheva

Anastasiya Malanicheva

INTERNATIONAL RANKINGS AS AN ASSESMENT TOOL OF THE COMPETITIVENESS OF RUSSIAN UNIVERSITIES

Annotation. The article considers the role of the international ranking as an assessment tool of the competitiveness of Russian universities. Currently, joining international rankings results in the improvement of the competitiveness of the university. Under existing circumstances, university management consider university rankings as an important tool of Russian universities' integration into the world education space. The article describes key areas of the Russian policy in science and education aimed primarily at improvement of positions of Russian universities on the world education market. The article shows current results of the state program «5-100», described its benefits and prospects.

Keywords: international rankings, Russian educational system, education quality, university ranking, competitiveness of universities, assessment of education quality.

Глобализация экономики привела к глобализации конкуренции. Этот процесс затронул и такие специфические хозяйственные структуры, как университеты. Между тем определить, какое из высших учебных заведений лучше, а какое – хуже, по ряду причин представляется проблематичным. Если речь идет об университетах разных стран, то оценка их качества дополнительно осложняется. В связи с этим во многих странах разворачивается большая работа, связанная с составлением глобальных рейтингов университетов, призванных информировать общественность, по крайней мере о самых лучших вузах мира.

Процесс интернационализации в рамках возрастания степени глобализации экономики, а также признание на мировом уровне достижений российских университетов, на данный момент представляет собой решающий фактор конкурентоспособности системы высшего образования на международном рынке образовательных услуг. Одно присутствие в глобальных рейтингах университетов способствует повышению конкурентоспособности на международной арене. В первую очередь, естественно российские вузы уделяют внимание ключевым рейтингам THE, ARWU и QS [5]. Методология расчета рейтингов представлена в таблице 1.

Методология расчета рейтингов [9]

Наименование рейтинга	Показатель оценивания	Доля в системе оценивания
Academic Ranking of World Universities (ARWU)	Качество образования	
	Число выпускников, получивших Нобелевскую премию или Филдовскую премию по математике	10 %
	Качество профессорско-преподавательского состава	
	Количество сотрудников, получивших Нобелевскую премию или Филдовскую премию	20 %
	Количество наиболее часто цитируемых сотрудников в определенных отраслях	20 %
	Результаты исследований	
	Число статей, опубликованных в Nature и Science за последние пять лет	20 %
	Число статей, находящихся за последний год в списке двух индексов цитирования – Thomas Reuters Science Citation Index-Expanded и Social Science Citation Index	20 %
	Per capita performance of the university	
	Эффективность научной работе в расчете на «одну научную душу»	10 %
QS World University Rankings	Академическая репутация на основе опроса экспертов	40 %
	Оценки работодателей	10 %
	Количественное отношение преподаватели/студенты	20 %
	Положение в индексах цитирования	20 %
	Количество иностранных преподавателей	5 %
	Количество иностранных студентов	5 %
THE – Thomas Reuters	Научно-исследовательская работа – объем, доход и репутация	30 %
	Оценка преподавания	30 %
	Доля иностранных студентов и сотрудников вуза	15 %
	Доход от исследований по заказу коммерческих компаний	2,5 %
	Цитируемость	32,5 %

Вхождение в международные рейтинги и занятие в них позиций, равных или сопоставимых с ведущими мировыми университетами, является показателем высокой конкурентоспособности вуза. Руководство российских вузов должно рассматривать рейтинги и критерии их формирования как современный инструмент интеграции России в мировое образовательное пространство, как инструмент сопоставления, планировать меры по совершенствованию своей деятельности и продвижению репутации, формируя партнерства с ведущими университетами мира, инвестируя средства в стратегические

цели и стимулируя коллектив к их достижению [5]. Запуск проекта «5-100», государственного проекта поддержки крупнейших российских вузов, послужил новым витком в процессе модернизации российского образования, прежде всего высшего. Основная задача проекта – обеспечение вхождения к 2020 г. не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов. В 2015 г. Правительством РФ была отмечена смена концепции проекта. Если ранее он был нацелен, прежде всего, на общие рейтинги, то теперь ключевым направлением является работа по достижению высоких позиций именно в отраслевых рейтингах. Их популярность начала возрастать на международном уровне еще несколько лет назад, как отмечается экспертами. Это обусловлено, прежде всего, недостатками общих рейтингов и их относительной необъективностью. Также предметные рейтинги представляют особый интерес и для абитуриентов, которые ищут конкретные специализации и предметные области. Высокий интерес к предметным рейтингам также проявляют представители бизнеса, промышленности, торговли, поскольку их интересует качество подготовки конкретных специалистов, обладающих определенными навыками и знаниями.

На сегодняшний день публикуется уже около 40-50 предметных рейтингов, разработанных мировыми и национальными рейтинговыми организациями. Эксперты из г. Шанхая заняты разработкой предметного рейтинга по 15-20 инженерным дисциплинам, в рамках которого будут учтены не только публикации и цитирования, но и престижные международные премии. Заметны уже первые продвижения в данном направлении. Так, пятый по счету ежегодных рейтинг вузов RAEX («Эксперт РА») отразил достижения в области международной интеграции российских вузов в условиях снижения числа преподавателя и сокращения инвестиций. Верхушку рейтинга, как и ранее, занимают МГУ им. М. В. Ломоносова, Московский физико-технический институт, Национальный исследовательский ядерный университет «МИФИ» (НИЯУ МИФИ). Именно лидеры рейтинга способствуют поддержанию высокого уровня образования и являются сильнейшими представителями в сфере научно-исследовательской деятельности вузов. Наибольшего прогресса по оценке А. Ходырева, исполнительного директора направления «Рейтинги университетов» «Эксперт РА», российские вузы добились в области научных публикаций и наращении доли иностранных студентов. При этом данная динамика наблюдается в условиях сокращения финансирования. Так, согласно статистике, количество публикаций вузов, являющихся участниками проекта «5-100» возросло в течение последних двух лет на 70 % [6].

Во многом отрицательная динамика положения российских вузов в международных рейтингах, как считают специалисты, связана с тем, что методика работы российских и западных вузов значительно различаются. Так, рейтинг QS учитывает активность и качество научно-исследовательской деятельности вузов, цитируемость, отзывы будущих работодателей выпускников, а также карьерный потенциал, качество преподавания и интернационализацию вуза. Шанхайский рейтинг, в свою очередь, обращает внимание на количество статей, опубликованных в «Nature» и «Science» за последние пять лет, число статей, проиндексированных в базах Web of Science, а также число лауреатов Нобелевской и Филдовской премий. Если еще по количеству лауреатов премий российские вузы-лидеры могут конкурировать с американскими и европейскими университетами, то количество статей, индекс цитируемости и прочие показатели остаются на довольно низком уровне. Проблема во многом, как отмечают представители Минобрнауки, заключается в том, что в России недостаточно развита система стимулирования ученых за публикации в международных научных журналах, а российские журналы, в том числе и самые серьезные из них, вообще не включены в международную базу данных научного цитирования Web of Science [1].

Именно для того, чтобы изменить сложившуюся ситуацию и способствовать включению большего числа российских вузов в число ТОП-100 глобальных рейтингов университетов, правительством был предпринят ряд мер, в числе которых и программа «5-100», в рамках которой была сфор-

мирована группа ведущих университетов для участия в проекте, разработан план мероприятий по их развитию, были организованы меры поддержки вузов со стороны государства.

Отобранные вузы на протяжении реализации программы будут разрабатывать и осуществлять реализацию мероприятий по повышению своей конкурентоспособности. С целью обеспечения эффективного взаимодействия между вузами была создана ассоциация «Глобальные университеты», в рамках которой университеты осуществляют обмена опытом, применяемыми практиками, разрабатывают совместные предложения по совершенствованию работы проекта «5-100». Основой реализации проекта для вуза является разработанная ими «дорожная карта» развития, которая описывает все шаги по достижению целей программы [1].

Практически все вузы-участники программы значительно продвигаются в международных рейтингах, однако скорость этого продвижения остается недостаточной. Поскольку обеспечение устойчивой международной конкурентоспособности остается приоритетной целью государственной политики в сфере высшего образования, этот вопрос остается довольно важным. Динамика участия в рейтингах продемонстрирована в таблице 2.

Таблица 2

Участие университетов в рейтингах университетов ARWU QS, THE [7]

Название университета	ARWU		QS			THE		
	2012-2015 гг.	2016 г.	2014-2015 гг.	2015-2016 гг.	2016-2017 гг.	2014-2015 гг.	2015-2016 гг.	2016-2017 гг.
НИУ ВШЭ			501-550	501-550	411-420			401-500
ДВФУ			701+	651-700	551-600			
Университет ИТМО								351-400
КФУ			551-600	551-600	501-550		301-350	401-500
НИТУ «МИСиС»			701+	701+	601-650		601-800	801+
НИЯУ МИФИ			481-490	501-550	401-410		251-300	401-500
МФТИ			411-420	431-440	350		501-600	301-350
НГУ		401-500	328	317	291	301	401-500	401-500
ННГУ			701+	701+	701+			801+
Первый МГМУ								801+
РУДН			471-480	601-650	601-650			801+
Самарский университет								801+
СПбГУ			481-490	471-480	411-420		201	601-800
СФУ								801+
ТГУ			491-500	481-490	377		601-800	501-600
ТПУ			501-550	481-490	400		251-300	501-600
УрФУ			551-600	601-650	601-650		601-800	801+

Более приятная ситуация наблюдается в предметных рейтингах, где вузы представлены более широко (см. табл. 3). Пятеро участников уже входят в первую сотню ведущих мировых научно-образовательных центров. Традиционно сложилось так, что гуманитарные и компьютерные науки, физика являются самыми сильными научными областями.

Таблица 3

Участие вузов в предметных (отраслевых) рейтингах QS, THE, ARWU [7]

Название университета	Динамика количества рейтингов		Динамика наивысшего места в предметных рейтингах		Название рейтинга, в котором занята наивысшая позиция
	2015 г.	2016 г.	2015 г.	2016 г.	
НИЯУ МИФИ	3	4	36	51	QS: Physics & Actronomy
МФТИ	7	5	86	51	QS: Physics & Actronomy
НГУ	-	1	-	56	THE: Computer Science
Университет ИТМО	2	5	101	78	THE: Physical Science
НИУ ВШЭ	4	9	51	83	THE: Business & Economics
КФУ	-	3	-	151	QS: Linguistics
СПбГУ	1	3	201	201	QS: Electrical & Electronic Engineering
ТГУ	2	2	251	251	QS: Modern Languages QS: Physics & Actronomy
УрФУ	-	1	-	251	QS: Mathematics
ТПУ	-	1	-	301	QS: Physics & Actronomy

Проблемой некоторых вузов является недостаточно высокая публикационная активность, говоря точнее, она недостаточна в тех областях, которые на сегодняшний день являются наиболее цитируемыми: социальные науки и инженерные технологии. Также интересным фактом является то, что практически все вузы-участники программы включали в свои планы развития формирование стратегических академических единиц по медицинским наукам, однако не один из них не смог показать результатов в данной области ни по положению в рейтингах, ни по числу публикаций [4]. Четыре вуза не смогли достигнуть запланированных показателей по числу зарубежных научно-педагогических работников, пять университетов – по количеству иностранных студентов, четыре – по среднему баллу ЕГЭ и доле доходов из внебюджетных источников.

На сегодняшний день при имеющихся проблемах и недочетах планируется перенос финансирования на следующие периоды, а также ряд мероприятий по миграционной политике, согласованию программ и «дорожных карт» развития университетов, участвующих в приоритетных национальных проектах. Несомненно, амбициозный проект «5-100» требует развития и некоторой степени доработки, однако вузы-участники программы должны также осознавать собственную ответственность за полученные результаты.

Библиографический список

1. 5/100 : программа повышения рейтинга российских вузов [Электронный ресурс] // Newtonew. – 2014. – Режим доступа : <https://newtonew.com/higher/5-100-programma-povysheniya-rejtinga-rossijskih-vuzov> (дата обращения : 15.09.2017).
2. Балацкий, Е. В. Академические успехи российских университетов экономического профиля / Е. В. Балацкий // Европейский журнал экономических исследований. – 2013. – № 2. – С. 20.

3. Балацкий, Е. В. Международные рейтинги университетов: практика составления и использования / Е.В. Балацкий, Н.А. Екимова // Вопросы экономической политики. – 2010. – С. 150–172.
4. Конкурентоспособность вузов : вызовы, ресурсы, опыт [Электронный ресурс] // Университетская книга: информационно-аналитический журнал. – 2016. – Режим доступа : <http://www.unkniga.ru/vishee/6350-konkurentosposobnost-vuzov-vyzovy-resursy-opyt.html> (дата обращения : 15.09.2017).
5. Леонова, Т. Н. Концептуальные вопросы в измерении международного рейтинга университетов / Т.Н. Леонова, Н.В. Маланичева // Вестник университета. – 2012. – № 20. – С. 151–155.
6. Российское образование: на полпути к международному признанию [Электронный ресурс] // Университетская книга: информационно-аналитический журнал. – 2017. – Режим доступа : <http://www.unkniga.ru/vishee/7529-rossijskoe-obrazovanie-na-polputi-k-mezhdunarodnomu-priznaniyu.html> (дата обращения : 15.09.2017).
7. Указ № 599 Президента Российской Федерации «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» // Российская газета. – 2012. – № 5775(102).
8. Указ № 599 Президента Российской Федерации «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» // Российская газета. – 2012. – № 5775(102).
9. Университетские рейтинги // Академическая среда. – Изд-во НИУ ВШЭ. – 2012. – № 09(14).

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

УДК 376

А.П. Авдеева

Ю.А. Сафонова

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА ЛИЧНОСТИ И ГРУППЫ НА ПРИМЕРЕ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ «ЛОДКА»

Аннотация. В статье представлен опыт разработки дискуссионной деловой игры «Лодка». Цели деловой игры в практике инклюзивного высшего образования направлены на развитие социальной компетентности студентов с аудиальными ограничениями и реализуются через комплекс психодиагностических, дидактических и воспитательных задач. Проективный характер сценария игры обеспечивает проявление разных типов социальной идентичности участников, а также разнообразных социальных стереотипов: возрастных, гендерных, профессиональных и т.д. Игра апробирована на занятиях по деловому общению со студентами с аудиальными ограничениями и со студентами без аудиальных ограничений.

Ключевые слова: деловая игра, коммуникативная компетентность, социальная идентичность, инклюзивное образование, социальные стереотипы, высшее образование.

Anna Avdeeva

Yuliya Safonova

SOCIOPSYCHOLOGICAL DIAGNOSTICS OF PERSONALITY AND GROUP THROUGH THE EXAMPLE OF THE BUSINESS GAME «BOAT»

Annotation. The article presents the experience of developing the discussion business game "Boat". The goals of the game are directed on the development of social competence of hearing impaired students in an inclusive environment and are realized through a complex psychodiagnostics, didactically and educational tasks. The projective content of the game scenario provides a manifestation of the different types of social identity of the participants, as well as a variety of social stereotypes: age, gender, professional etc. The game is tested on business communication classes with hearing impaired students and with hearing students.

Keywords: business game, communicative competence, social identity, inclusive education, social stereotypes, higher education.

Актуальность рассматриваемой проблемы разработки и анализа опыта применения деловой игры связана с необходимостью поиска и применения в учебно-образовательном процессе инновационных подходов, направленных не на репродуктивную трансляцию, а на творческую активизацию и развитие. В. М. Розин рассматривает деловую игру как органическое соединение игровой и неигровой (научной, учебной, проектной) деятельности, дающее результат в конфликтных ситуациях, когда необходим поиск альтернативных решений [5]. Й. Хейзинга в книге «Homo Ludens» отмечает универсальность игры, которая лежит в основе самой культуры. По мнению исследователя, игровой импульс присущ каждому человеку. Если проанализировать любую человеческую деятельность до самых пределов нашего познания, она покажется не более чем игрой. Человек играющий выражает такую же существенную функцию, как и человек создающий [6].

Деловая игра как активный групповой метод обучения является средством повышения эффективности образовательного процесса и качества подготовки специалистов, т.к. в ней интегри-

руются предметные и социальные аспекты профессиональной деятельности [2, 4]. Применение деловой игры в учебно-профессиональной сфере направлено на развитие у студентов инновационного потенциала: мотивации достижения, навыков самостоятельности, интеллектуального развития, связанного не только с формированием системности и аналитичности мышления как компонентов общего интеллекта, но и социального интеллекта, связанного с социальным взаимодействием и социальной адаптацией в меняющемся обществе.

Данный метод обучения позволяет воспроизвести социальный контекст профессиональной деятельности и развить социокультурные компетенции у студентов. Формирование социокультурных компетенций направлено на овладение студентами профессиональной культуры как сознательного подчинения своей профессиональной деятельности ценностям социума [1]. Применение деловой игры в профессиональном образовании позволяет перевести когнитивные компоненты социокультурной компетентности будущего специалиста на уровень формирования практических навыков.

Деловая игра «Лодка» была разработана А. П. Авдеевой и Ю. А. Сафоновой в рамках практикума по социальным коммуникациям для студентов с нарушенным слухом. Основу сценария игры составили дидактические материалы школы лидерства для студентов с нарушениями слуха в Великобритании. Деловая игра «Лодка» относится к дискуссионным играм типа «Кораблекрушение», «Бункер» и пр., которые имеют целью отработку навыков социального взаимодействия в группе [3]. В процессе игры необходимо коллективно решить, кто из участников спасется в катастрофе.

Особенностью игр такого типа является то, что они построены на интенсивном взаимодействии участников, направлены на развитие навыков делового общения, аналитического мышления и лидерских качеств. Важная отличительная черта: участники самостоятельно осознают смысл и целесообразность групповых действий, сотрудничества, поиска компромисса. При проведении таких игр необходимы базовые знания учащихся в области коммуникативного взаимодействия, а также высокая коммуникативная компетентность преподавателя. В противном случае опыт общения участников может быть негативным [7].

При проектировании деловой игры «Лодка» были учтены следующие важные требования:

- наличие общей цели у участников;
- взаимодействие участников и коллективная выработка ими решения;
- возможность выбора альтернативных вариантов решения ситуации;
- возможность оценки индивидуального вклада участников и групповой оценки [7].

Психолого-педагогические цели деловой игры «Лодка» в практике инклюзивного высшего образования направлены на развитие социальной компетентности студентов с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Кроме того, область применения деловой игры «Лодка» направлена на решение широкого спектра психодиагностических и социально-психодиагностических задач. В данной деловой игре могут быть исследованы такие индивидуальные особенности участников, как: тип направленности личности, особенности принятия решений, характеристики социального интеллекта.

Результаты социально-психологической диагностики личности и группы в данной игре включают: выявление коммуникативных навыков участников, их социальных установок, особенностей социальной идентичности, командных ролей, которые активизировались в игре, склонности к лидерству, наличия социальных стереотипов и их специфики, эффективности деятельности команды в целом.

Цель деловой игры конкретизировалась в решении следующих дидактических и воспитательных задач: расширение кругозора, повышение познавательной активности, развитие умения выразить свои мысли в устной форме, понимания социальных норм и требований социума, стереотипов, затруднений и барьеров социального взаимодействия.

Важнейшей задачей данной игры является формирование специфических навыков коммуникации между студентами, ориентированными на разные формы восприятия информации (устная речь, письменная речь, жестовая речь, чтение по губам и пр.).

В деловую игру «Лодка» заложены следующие психолого-педагогические принципы:

- 1) принцип активности – самостоятельное генерирование знаний;
- 2) принцип интеграции – охват широкого круга проблем и глубина их осмысления;
- 3) принцип совместной деятельности – групповое взаимодействие в игре.

Сценарий игры носит проективный характер, что обеспечивает проявление личностных особенностей участников. Это достигается за счет того, что в описании 10 персонажей заложены:

- возможности для проявления разных типов социальной идентичности участников;
- разнообразные социальные стереотипы: возрастные, гендерные, профессиональные и т.д.

Состав персонажей данной игры представлен пятилетним ребенком, 5 мужчинами и 4 женщинами разного возраста, разных профессий и разного социального статуса: студенты, ученый, инвалид, герой России. Например, описание самого маленького участника проблемной ситуации представлено следующим образом: «мальчик Павлик – 5 лет, сын олигарха». Принимая положительное решение в отношении ребенка, кто-то из участников обращает внимание на возраст персонажа. Такие участники обосновывают свое решение, высказывая типичные суждения: «Он маленький ребенок, поэтому его жалко, у него вся жизнь впереди». Для другой категории участников значение имеет именно социальный статус Павлика – он сын олигарха. Обоснование выбора в этом случае сопровождается такими аргументами: «У него отец олигарх, он организует спасательную экспедицию, быстрее найдут». Третья категория участников, принимая решение, не обращает внимание ни на возраст, ни на социальный статус Павлика.

Организационная структура игры:

1. участники распределяются на команды по 4-5 человек;
2. каждая группа придумывает название своей команды;
3. после выполнения задания каждая команда формулирует принцип принятия решения;
4. каждая команда анализирует групповой процесс принятия решения: кто оказывал влияние, что мешало.

Техническое обеспечение игры предусматривает наличие специальной техники. Студентам с нарушенным слухом важно предоставить адаптированный раздаточный материал, учитывающий их коммуникативные особенности.

Процесс игры состоит из трех этапов.

1. Подготовительный этап. Формирование установки на игровую деятельность включает рекомендацию отстаивать свою точку зрения, но с уважением относиться к другим членам команды. Поясняется, что решение должно быть принято большинством голосов. По завершении установки студентам раздаются инструкции.

2. Индивидуальное ранжирование и последующее групповое обсуждение для принятия коллегиального решения.

3. Заключительный этап. Рефлексия командного взаимодействия и подведение итогов игры с обсуждением закономерностей и механизмов межличностного общения.

В начале игры внимание студентов, как правило, направлено на игровое действие, им нравятся совместное обсуждение, сам процесс командной работы. Однако на этапе обсуждения результатов работы команды внимание и интерес студентов переключается на познание закономерностей и механизмов межличностного общения. Это позволяет усилить познавательную мотивацию студентов, закрепить необходимые коммуникативные навыки и знания, важные для межличностного общения в профессиональной среде.

Методика оценивания результатов игры включает обсуждение отдельных аспектов игрового поведения участников и обсуждение итогов командного взаимодействия. После завершения игры, когда все команды выступили с презентацией своей работы, проводится обсуждение основных механизмов социальной перцепции, стратегий принятия решений. На этой основе определяется эффективность командной работы.

Оцениваемые параметры включают обсуждение таких вопросов как: активность работы команды при выполнении задания, организованность команды, выявление лидера в команде, определение командных ролей и вклад каждого участника в совместную деятельность, тип принятия решений группой-большинством, единогласное, компромиссное, каким принципом руководствовались члены команды при принятии решения, тип решения – прагматичный, гуманистичный или креативный. Интегральным показателем эффективности командного взаимодействия является соответствие принципа принятия группового решения и типа решения.

Разработанная деловая игра «Лодка» была также апробирована на занятиях по деловому общению со студентами без аудиальных ограничений в МГТУ им. Н. Э. Баумана и в ФГБОУ ВО «Государственный университет управления». Деловая игра «Лодка» может быть рекомендована для применения на занятиях по социогуманитарным дисциплинам, может быть использована в мероприятиях студенческого самоуправления, при проведении школ лидерства студенческой молодежи.

Опыт проведения деловой игры «Лодка» в условиях вузовского инклюзивного обучения показал эффективность применения активных методов обучения для развития у студентов с аудиальными ограничениями навыков социального взаимодействия и преодоления коммуникативных барьеров. На следующем этапе работы запланирована разработка методических указаний по проведению игры в вузе.

Библиографический список

1. Багдасарьян, Н. Г. Профессиональная инженерная культура: Структура, динамика, механизмы освоения: автореферат дис. ... доктора философских наук: 24.00.01 / Н. Г. Багдасарьян. – М. : Рос. ин-т культурологии, 1998. – 28 с.
2. Вербицкий, А. А. Активное обучение в высшей школе: контекстный подход: метод. пособие / А. А. Вербицкий. – М. : Высшая школа, 1991. – 207 с.
3. Ежова, Л. В. Постановка и решение управленческих задач на промышленных предприятиях методом деловых игр / Л. В. Ежова. – СПб. : Нева, 2005. – 98 с.
4. Методы активного обучения: Науч.-метод. пособие. – М. : Высш. шк., 1991. – 176 с.
5. Розин, В. М. Методологический анализ деловой игры как новой области научно-технической деятельности / В. М. Розин // Вопросы философии. – 1986. – №6. – С. 66-74.
6. Хейзинга, Й. Homo Ludens. Опыт определения игрового элемента культуры / Й. Хейзинга // Культурология. Учебник для технических вузов под ред. Н. Г. Багдасарьян. – М.: Высшая школа, 1998. – С. 252.
7. Панфилова, А.П. Инновационные педагогические технологии: Активное обучение: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. П. Панфилова. – М.: Издательский центр «Академия», 2009. – С. 140.

УДК 159.9

С.А. Гришаева

Н.С. Ершов

ПОЛИТИЧЕСКИЕ МИФЫ И СТЕРЕОТИПЫ В ЭТНОМЕНТАЛЬНОСТИ ЧУВАШСКОГО НАРОДА

Аннотация. В работе исследованы теоретико-методологические основы изучения политических мифов и стереотипов, проанализирована их роль и влияние на современную жизнь Чувашской Республики. Дана классификация архетипов чувашского народа в рамках концепции К. Г. Юнга. Изучена история и современное состояние политических мифов и стереотипов в этноментальности чувашского народа. Дана интерпретация элементов государственной символики Чувашской Республики. Рассмотрены различные политические трактовки прошлого и настоящего Чувашской Республики.

Ключевые слова: политический миф, политический стереотип, архетип, чуваш, Чувашская Республика, К. Г. Юнг, этноментальность.

Svetlana Grishaeva

Nikita Ershov

POLITICAL MYTHS AND STEREOTYPES IN THE ETHNIC CONSCIOUSNESS OF THE CHUVASH PEOPLE

Annotation. Theoretical and methodological basis of the study of political myths and stereotypes is studied, their role and influence on the modern life of the Chuvash Republic are analyzed. Classification of archetypes of the Chuvash people within the concept of C. G. Jung is given. The history and current state of political myths and stereotypes in the ethnic consciousness of the Chuvash people are studied. Interpretation of the state symbols of the Chuvash Republic is given. The different political interpretations of the past and present of the Chuvash Republic are examined.

Key words: political myth, political stereotype, archetype, Chuvash, Chuvash Republic, C. G. Jung, ethnic consciousness.

В современном мире, находящемся под влиянием как глобализационных, так и локализационных движений, все большее внимание уделяется проблематике изучения специфики политической культуры различных этнических групп, поскольку многие политические процессы связаны с их активизацией. Это вполне закономерное явление, так как сама по себе этничность – одна из устойчивых характеристик человека, а процесс первичной политической социализации зачастую сопровождается не только усвоением политических ценностей, традиций, норм, знаний, но и появлением определенной идентичности, которая может быть как политической (ассоциация с определенной политической партией, организацией, движением), так и этнической (движение в защиту прав народов).

Актуальность исследования обусловлена тем, что в связи с данным процессом в структуре этноментальной политической культуры зачастую особую роль приобретает формирование устойчивых образов, представлений, структурирующих и интерпретирующих предыдущий политический опыт, таких как «политический миф» и «политический стереотип». С точки зрения актуальности основной целью исследования является определение содержания и специфики политических мифов и стереотипов в структуре этноментальности чувашского народа посредством анализа основных механизмов их формирования. Для достижения цели исследования необходимо выполнение следующих задач:

1) изучить теоретико-методологические аспекты понятий «политический миф» и «политический стереотип»;

© Гришаева С.А., Ершов Н.С., 2017

2) описать основные отличительные черты и особенности проявления политических мифов и стереотипов в этноментальности чувашского народа;

3) охарактеризовать влияние мифов как «символических ресурсов» на мыслительные и поведенческие практики представителей этнических групп в политическом предметном поле.

Рассматривая теоретико-методологические аспекты изучения политических мифов и стереотипов, следует отметить, что под «политическим стереотипом» в современной науке понимается упрощенное, представленное в форме схем, ценностно-ориентированное, деформированное представление о политических объектах. Сами по себе стереотипы являются неотъемлемыми, необходимыми в повседневной жизни компонентами индивидуального и массового политического сознания, поскольку они позволяют провести своеобразное дихотомическое деление повседневных ситуаций по осям: «мы-они», «свой-чужие», «друзья-враги», тем самым формируя определенный «автоматизм» в восприятии и мышлении. «Политический миф» – это определенный статичный образ, который опирается на представления, верования и позволяет интерпретировать различные факты и события, структурируя определенную картину коллективного прошлого, настоящего и будущего.

Впервые о важной роли стереотипизации и мифологизации в общественном сознании заговорил известный американский ученый У. Липпман в своем труде «Общественное мнение». Так, автор первым выдвинул концепцию стереотипизации пропагандистской деятельности, полагая, что причина появления стереотипа кроется в следующем факте: «Нам рассказывают о мире прежде, чем мы его увидим. Мы представляем большинство вещей прежде, чем познакомимся с ними на опыте. И эти предварительные представления, если нас не насторожит в этом наше образование, из глубины управляют всем процессом восприятия» [3, с. 54]. Таким образом, автор полагает, что политическим стереотипам отведена огромная роль в формировании потенциального политического поведения, например, такой его разновидности, как электоральное, в результате чего множество политических решений принимаются на бессознательном уровне. У. Липпман приводит следующий пример: «Усмотрев в каком-то человеке знакомую, свойственную определенному типу черту, мы восполняем отсутствующую информацию о нем с помощью стереотипов, содержащихся в нашем сознании» [3, с. 79]. Основная роль стереотипа, в представлении У. Липпмана, состоит в суммировании предыдущего опыта социальной общности в упрощенной и деформированной форме, что значительно упрощает процесс осмысления, принятия и исполнения определенных решений в условиях сложного и противоречивого современного мира.

В результате среди отличительных черт политических стереотипов в современной науке выделяются следующие:

1) определенное олицетворение происходящих событий, в результате которого причина появления тех или иных явлений связывается с деятельностью конкретного лица или социальной группы;

2) иррациональность (заключается в том, что, как правило, факты, противоположные сложившемуся стереотипу, либо с негодованием отвергаются, либо вовсе не замечаются);

3) эмоциональная окрашенность в интерпретации и перцепции событий (проявляется в резко негативной либо, напротив, резко позитивной оценке того или иного политического события);

4) идеологическая стойкость (стереотип, как правило, существует длительный промежуток времени, не изменяется и остается в коллективном или индивидуальном бессознательном даже в ситуации радикальной трансформации).

Непосредственно мифология, в том числе и политическая, начинает формироваться в тот момент, когда определенная социальная общность сталкивается с новыми для нее явлениями, процессами, факторами, зачастую несущими в себе опасность для ее существования. В результате можно сделать вывод, что расцвет создания мифов происходит в «тяжелые периоды» для истории, такие как революции, социальные кризисы и катастрофы, военные конфликты. С точки зрения психологической науки,

процесс творения мифа связан с неспособностью индивида или группы объяснить происходящие изменения, началом формирования защитной реакции, и, в результате, возвратом к раннему жизненному опыту восприятия окружающей действительности и взаимодействия с ней. В связи с этим особый интерес для данного исследования представляет попытка интерпретации мифа аналитической психологией, одним из основоположников которой был К. Г. Юнг. Ученый полагал, что миф представляет собой не что иное, как активизируемую в критической ситуации проекцию коллективного бессознательного на различные объекты реального мира и ее дальнейший перенос на политико-социальную реальность в форме определенных «архетипов». Под архетипом, как правило, понимаются уникальные паттерны, модели поведения, возникающие из коллективного бессознательного в виде религиозных, мифологических, сказочных или легендарных образов. В результате формирования научной теории К. Г. Юнг предложил ряд основных архетипов, таких как: анима и анимус (женское и мужское начало), божество (идея первообразного демиурга), возрождение (метафизическая трансформация), дева (социальный опыт женщины), дух (невидимая сущность, компенсирует дефицит информации, играет роль своеобразного советника), зверь (позволяет понимать поведение живых существ), фауст (первобытный колдун), вождь (архетип сильного мужчины), мать (женское начало), тень (бессознательная противоположность сознательного), мудрец (персонификация жизненного опыта, мудрости) [12].

В современной науке немалый вклад в изучение проблематики формирования политических мифов внес Э. Кассирер, который в своем труде «Техника современных политических мифов» пишет о том, что технологии мифотворчества достигли высокого уровня развития, в результате чего можно говорить о процессе создания мифов как об одном из средств манипуляции массовым сознанием, что в целом соответствует мыслям, высказанным ранее упомянутым У. Липпманом. Э. Кассирер считает, что процесс мифотворчества становится историческим, приобретая принципиальное значение, поскольку «мифы могут создаваться так же, как и любое другое современное оружие, включая пулеметы и самолеты» [2, с. 60].

В свете данного тезиса, сформулированного Э. Кассирером, можно выделить следующие характерные особенности современных политических мифов:

- 1) зачастую являются следствием целенаправленного процесса;
- 2) состоят из надежд и представлений, усвоенных массовым сознанием;
- 3) не поддаются деструкции под давлением рациональных аргументов и логики, поскольку представлены сферой коллективного бессознательного;
- 4) связаны с существующей политической реальностью, основной их целью является оправдание происходящих политических событий, обеспечивающее веру людей в их «правильность»;
- 5) как правило, опираются на предыдущий опыт социальной группы (в случае данного исследования – этнической).

Рассматривая специфику отражения политических мифов и стереотипов в этнических общностях, следует уделить внимание понятию «этноментальность», под которой понимается «определенное мироощущение и мировосприятие, при помощи которого члены этнической или национальной общности, неизменно сохраняя близость, родственные связи, а также межпоколенческие традиции, вырабатывают собственные, отличные от других народов, психологические установки и духовные предпочтения, ценностные ориентации и модели поведения» [5]. Анализируя данный термин, можно отметить, что процесс конструирования ценностных ориентаций применим не только для социокультурной, но и для политической сферы.

Переходя ко второй задаче исследования, описанию основных отличительных черт и особенностей проявления политических мифов и стереотипов в этноментальности чувашского народа, необходимо дать краткую характеристику самому этносу.

Чуваши – тюркоязычный народ суваро-болгарского происхождения, коренное население Чувашской Республики (по данным Росстата – 67,8 %). Они делятся на три основные этнические группы:

- верховые (вирьял);
- средненизовые (анат енчи);
- низовые (анатри).

Основное вероисповедание – православие, однако есть приверженцы традиционной этно-религии «сардаш», а также население, исповедующее ислам (в основном население районов на границе с Республикой Татарстан).

Э. В. Никитина в своем труде «Специфика менталитетов народов Поволжья и Приуралья», описывая историю чувашского народа, пишет, что он интересен своей богатой этнической культурой, формирование которой было обусловлено геополитическим расположением территории расселения этноса. Эрбина Витальевна полагает, что «чувашский народ впитал культуру и традиции разных народов, таких как шумерская, хетто-акадская, гуннская, хазарская, булгаро-суварская, славянская, финно-угорская, переосмыслил их культуру, традиции, нормы, однако сохранил свое особое миропонимание, создав особый национальный характер» [4, с. 29].

Среди основных источников сведений о мифологии и религии чувашского народа особо следует выделить труды Д. Месароша, В. К. Магницкого, Н. И. Золотницкого, В. А. Сбоева, Н. И. Ашмарина, В. Д. Димитриева.

В основе мифологии чувашей лежит представление о мире как многоярусном кластере, состоящем из трех частей: верхнего мира (мира богов), среднего мира (мира людей) и нижнего мира (мира злых духов). Каждый из миров, в свою очередь, состоит из слоев: нижний и верхний – из трех, средний – из одного. Средний мир, в котором проживают люди, имеет форму квадрата. Чуваши верили, что их народ живет в его центре, недалеко от священного древа жизни, которое поддерживает небосвод. Помимо этого, в мифологии сохранились сведения о том, что когда-то на земле было не одно, а три солнца. Легенда гласит: «Три солнца находились близко от земли и светили так жарко, что люди не знали различных бед, таких как холод, зима, голод. Однако однажды нашлись люди, которые пригласили охотника, убившего два солнца. Третье солнце убежало далеко на небо, где его не могла достать ни одна стрела охотника, выпущенная с земли» [11]. Данная легенда тесно связана с современной концепцией сюжетов политических мифов, среди которых выделяются:

- *миф о заговоре* (негативно воспринимаемые явления – результат тайного действия определенных сил);
- *миф о золотом веке* (призывает вернуться в светлое прошлое либо, напротив, добиться светлого будущего);
- *миф о герое-спасителе* (наделяет конкретные персонажи определенными харизматическими чертами);
- *миф о единстве* (в основе лежит дихотомическое противопоставление «свои-чужие»).

Непосредственное воплощение в политической сфере основные эсхатологические концепции мифологии чувашского народа нашли в процессе принятия государственной символики Чувашской Республики. Так, современный образец государственного герба Чувашской Республики – это геральдический щит, поделенный на желтое (в верхней части) и красное (в нижней части) поля. Выбор цвета является отнюдь не случайным. Э. В. Никитина в работе «Чувашский этноменталитет: сущность и особенности» пишет: «чуваши очеловечивали солнце, порой придавая ему высокие моральные качества, так, солнечная красота переходила в человеческую, к примеру, красивую девушку называли сарӑ хӗр» [5, с. 101]. В результате желтый цвет приобретал сакральное значение, становясь символом красоты. Красный цвет традиционно считался символом мужества и отваги.

В самом поле герба расположена только одна гербовая фигура — красный символ мирового древа, являющийся одним из элементов чувашского орнамента, несущим многозначный смысл. Согласно концепции автора герба, Элли Юрьева, во-первых, «древо жизни» — знак единства народов, проживающих на территории Чувашской Республики, во-вторых, — знак долгой истории чувашского народа, в-третьих, — символ возрождения чувашского народа. Следовательно, данная концепция может послужить наглядным примером перехода традиционных мифов в разряд политических, основной задачей которых является как пробуждение национального самосознания, так и попытка осмысления политического прошлого и будущего этноса.

Геральдический щит украшает золотая, окаймленная красным эмблема «Три солнца» — традиционный элемент чувашской мифологии, упомянутый ранее в нашем исследовании. Смысловой концепт данной эмблемы в пространстве политических мифов заключается в единении с концепцией *мифа о золотом веке*, отображая связь времен, а также символическое прошлое, настоящее и будущее чувашского народа. Данный концепт схож со смысловым посылом, сформулированным чувашским поэтом Петром Хузангаем: «Эпир пулнă, пур, пулатпăр» [10]. В переводе на русский язык эта фраза означает: «Были мы, и есть, и будем». В теории архетипов К. Г. Юнга данный тезис схож с метафизическим архетипом «возрождения», в основе которого лежит идея неизменной трансформации и грядущего перевоплощения.

Среди других архетипических образов чувашской мифологии особо следует выделить образы Отца (Аса) и Матери (Ама), которые являются священными и олицетворяют собой небо и землю. Через данные образы, применяемые в том числе и в сфере политики, также осуществляется процесс этнической самоидентификации. Так, «по чувашским мифологическим представлениям, у Солнца, как и у людей, есть отец и мать, отсюда следует вывод, что небожители не одиноки и не безродны, им присущи семейные узы» [5, с. 118]. Э. В. Никитина полагает, что «такие мифы выступают общезначимой консолидирующей идеей этноса, установкой, регулирующей взаимоотношения внутри общности» [5, с. 119].

Исходя из архетипа Матери в концепции К. Г. Юнга, следует отметить, что в 2003 году по инициативе президента Чувашской Республики Н. В. Федорова в г. Чебоксары был возведен крупнейший монумент «Матери-покровительницы чувашского народа», на сегодняшний день самый высокий в Чувашии. Его высота составляет 46 метров. На постаменте памятника выгравирована надпись на двух языках: «Благословенны дети мои, живущие в мире и любви» (на чувашском «Килёшўпе юратура пурăнакан ачамсем пиллехлĕ»). Политическое значение данного памятника описывает сам Н. В. Федоров в автобиографии «В ответе навсегда». Осмысляя историческое значение создания памятника, первый президент Чувашской Республики пишет: «Главное мое желание в том, чтобы все мы встали на путь духовного роста, духовного обогащения. Весь XX век в России прошел под флагами революций, гражданских войн, репрессий. В стране много и долго воевали, в том числе — с собственным народом. А эта война особенно жестока, бессмысленна и нелепа. Так хотелось, чтобы открытие монумента Матери на берегу волжского залива стало началом эпохи социального мира, человечности и духовности не только в Чувашии, но и во всей России» [8, с. 220]. Политическое значение воплощения архетипа в реальную жизнь имело созидательную, примиряющую функцию, а причиной создания послужила тяжелая социально-политическая ситуация в стране.

Отдельное место в числе элементов государственной символики Чувашии, основанных на архетипах и тесно связанных с процессом политической мифологизации, является гимн Чувашской Республики. В нем выражаются три архетипических образа:

- пробуждение природы к новой жизни;
- образ «семьи», родных, отца, матери;
- образ единения и мира всех родных в «чувашском мире».

Так, образ пробуждения природы к новой жизни приобретает антропоморфный характер, наделяя явления природы признаками, присущими живому существу. К примеру, в гимне Чувашской Республики есть строка «Сурхи тенче варанна чух, хавасла кун шаранна чух», что в переводе на русский язык означает «Когда весны высокий свод лучи живые щедро льет» [1]. Этот пример олицетворяет не только явление антропоморфизма природных явлений, присущее мифологии, но и показывает их сакральное значение для жизни этноса. Юнгковский образ Отца в гимне приобретает вид преемственности поколений, процесса передачи накопленного ранее опыта, а также несет в себе нравственную функцию: «Отцам на смену выйдя в путь, ты, юность, им опорой будь» (по-чувашски: «Яшсем-херсем выляна чух, атте-анне ас пана чух») [1]. Следует отметить, что официальный перевод гимна на русский язык по смыслу несколько отличается от чувашского варианта, поскольку в данной строке упоминаются родители (атте-анне), в том числе и архетип Матери (Анне). Образ единения и мира всех родных представлен строкой «Чаваш тенчи секленне чух, чун саванать, чере сикет» (по-русски «Народ народу – друг и брат, отныне и чуваш крылат») [1]. Этот образ больше остальных связан с процессом политической мифологизации, значение которого обусловлено временем принятия гимна Чувашской Республики – 1997 г.

Создание образа единения и мира было необходимым политическим шагом в эпоху социальных перемен, глубокого кризиса идеологии, волны национального сепаратизма, действующего вооруженного конфликта на территории Чеченской Республики. Н. В. Федоров, анализируя этноконфессиональные отношения на территории Чувашии, приводит в пример слова В. В. Путина, сказанные спустя 3 года после принятия гимна Чувашии: «Поволжье могло бы быть местом сосредоточения проблем для страны, а фактически дает всей России образец конфессионального и этнического взаимодействия, представляя собой наиболее яркий пример такого взаимопроникновения культур. Там, где могли бы произрасти какие-то конфликты, наоборот, вся энергия, весь наш потенциал направляется на то, чтобы поддержать друг друга» [8, с. 228]. Именно этот факт свидетельствует о том, что зачастую процесс создания политического мифа может нести не только деструктивный, но и созидательный характер, предотвращая возможные социально-политические конфликты.

В процессе изучения современных политических мифов Чувашии уместно будет обратиться к труду российского ученого В. Р. Филлипова «Чувашия девяностых: этнополитический очерк», в котором автор дает свою классификацию мифологем, составлявших доктрину чувашской национальной идеи той эпохи. Так, Василий Рудольфович в своем исследовании полагает, что этнополитические мифы периода 1990-х гг. можно классифицировать в соответствии с внутренней структурой этнической идентичности личности по следующим основаниям:

- 1) миф «это наша земля»;
- 2) миф «государство чувашей»;
- 3) миф «наш народ грабят»;
- 4) миф «наш народ угнетают»;
- 5) миф «убитый язык»;
- 6) миф «возрождение культуры»;
- 7) миф «возвращение богов»;
- 8) миф «душа народа» [9, с. 122].

Проводя схематическую параллель между данной классификацией и современным состоянием политических мифов на территории Чувашской Республики, следует отметить, что один из мифов, созданных в последнюю декаду XX века, актуален до сих пор. Этим мифом является описанная С. Севрюгиным легенда о том, что ареалом жизни амазонок является именно чувашская земля. Исследователь считает, что основным доказательством его концепции могут послужить национальные женские костюмы, поскольку во многих деталях нарядов проглядывают так или иначе измененные

элементы боевой одежды. Следует отметить, что в связи со строительством на территории г. Чебоксары этнопарка «Амазония» данный миф приобретает особый смысл, переходя в разряд политического. Помимо этого мифа, следует выделить концепцию «болгаро-чувашей», рассматриваемую В. Д. Дмитриевым, М. Юхмой, Г. И. Тафаевым с той позиции, что «Волжская Болгария – древнечувашское государство». Политический характер концепция приобрела в 2012 г., когда инициативная группа создала петицию с просьбой переименовать регион в «Чăваш — Атӑлси Пӑлхар Республики» («Республика Чувашия – Волжская Болгария»), однако Министерство культуры Чувашской Республики отказало в ее удовлетворении, указав на необоснованность и нецелесообразность данного действия [6]. Тем не менее, данный политический миф и на сегодняшний день является актуальным, поскольку концепция «болгаро-чувашей» является основополагающей в чувашской исторической мысли.

Среди этнических стереотипов, присущих чувашской ментальности, Э. В. Никитина в работе «Чувашский менталитет: сущность и особенности» выделяет этническую оценку, исходящую из предыдущего опыта. Так, автор приводит выводы исследования: «чувашские дети обнаруживали высокую степень предубеждения против татар, даже если они никогда в жизни их не встречали» [5, с. 44]. Личный опыт индивида здесь не является причиной предубежденности, поскольку у детей нет предыдущего социального опыта. Следовательно, причина данного явления – исторический стереотип, связанный, вероятнее всего, с монголо-татарским игом.

Исследуя данное предубеждение, стоит обратиться к трудам чувашского ученого, доктора исторических наук Г. И. Тафаева. В статье «Виды этнических конфликтов в Чувашской Республике: теория и практика» он вырабатывает концепцию о том, что причиной конфликтогенности и определенной стереотипизации в межнациональных отношениях между двумя этносами может быть историческое прошлое, связанное с существованием такого государства, как Волжская Булгария. Так, по мнению ученого, в межатнических отношениях периода Казанского ханства доминирующими стали: «социально-экономический + этнотерриториальный + этнодемографический + этнокультурный + этнорелигиозный конфликты». В результате на территории Казанского ханства «из-за всех «перегибов» мусульманского государства чувашская аристократия во главе с князьями Ахкубеком Тогаевым и Магметом Бозубовым подняли национально-освободительное восстание за выход из ханства» [7]. Исходя из данного факта, можно сделать вывод о том, что причина стереотипизации может крыться не только в эпохе татаро-монгольского ига, но и в более позднем периоде – эпохе Казанского ханства.

Подводя итог исследования, можно сделать вывод, что на сегодняшний день в ментальном пространстве социальных представлений политические мифы и стереотипы играют важную роль, выполняя функцию социальной, политической, этнической идентификации, первичной социализации. И именно поэтому главным вызовом для современной реальности процесса мифотворчества в эпоху глобализации должен быть созидательный, а не деструктивный характер политических мифов и стереотипов.

Библиографический список

1. Гимн Чувашской Республики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://gov.cap.ru/home/258/gimn %20rf_ chr/gimn_ chr.htm](http://gov.cap.ru/home/258/gimn%20rf_chr/gimn_chr.htm) (дата обращения : 10.09.17).
2. Кассирер, Э. Техника современных политических мифов / Э. Кассирер // Вестник МГУ. – 1990. – №2. – С. 58–65.
3. Липпман, У. Общественное мнение / У. Липпман. – М. : Институт фонда «Общественное мнение», 2004. – 384 с.
4. Никитина, Э. В. Специфика менталитетов народов Поволжья и Приуралья (татар, башкир, чувашей, мордвы, удмуртов, марийцев) / Э. В. Никитина. – Чебоксары : Изд-во Чуваш. ун-та, 2015. – 200 с.
5. Никитина, Э. В. Чувашский этноменталитет: сущность и особенности / Э. В. Никитина. –Чебоксары : Изд-во Чуваш. ун-та, 2012. – 204 с.
6. Петиция о переименовании Чувашской Республики в «Республику Чувашия – Волжскую Булгарию» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://сувары.рф/ru/content/pereimenovanie-chuvashskoy-respubliki-v-respubliku-chuvashiya-volzhskuyu-bolgariyu-schitaem> (дата обращения : 10.09.17).

7. Тафаев, Г. И. Виды этнических конфликтов в Чувашской Республике: теория и практика [Электронный ресурс] / Г. И. Тафаев. – Режим доступа: https://korpunktrf.ru/nauka-chuvashii/482-gennadij_tafaev_issleduet_vidy_etnicheskikh_konfliktov_v_chuvashskoj_respublike_i_ikh_teoriyu_i_praktiku.html (дата обращения : 10.09.17).
8. Федоров, Н. В. В ответе навсегда / Н. В. Федоров. – М. : ОЛМА Медиа Групп, 2012. – 320 с.
9. Филиппов, В. Р. Чувашия девяностых. Этнополитический очерк / В. Р. Филиппов. – М. : Институт Африки РАН, 2009. – 250 с.
10. Хузангай, П. П. «Эпир пулнă, пур, пулатпăр» [Электронный ресурс] / П. П. Хузангай. – Режим доступа: <https://chuvash.org/lib/haylav/4612.html> (дата обращения: 10.09.17).
11. Чувашский народный сайт. Три солнца [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.chuvash.org/wiki/Три_солнца (дата обращения : 10.09.17).
12. Юнг, К. Г. Человек и его символы / К. Г. Юнг. – СПб. : Б.С.К, 1996. – 451 с.

Информация об авторах

Авдеева Анна Павловна	канд. психол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)», e-mail: ap.avdeeva@rambler.ru
Ардашев Артем Михайлович	аспирант, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: ardashevartem@gmail.com
Ашихин Виктор Сергеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: ashikhinv@yandex.ru
Боброва Марина Борисовна	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: bobrova.mb@mail.ru
Бодяко Анна Владимировна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: anna.bodyako@mail.ru
Внучков Юрий Андреевич	канд. экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: sasha_vnytkhov@inbox.ru
Гришаева Светлана Алексеевна	канд. психол. наук, доцент ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: grishaeva@bk.ru
Губанова Светлана Евгеньевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: secretar@ciam.ru
Данилочкина Надежда Григорьевна	д-р. экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: secretar@ciam.ru
Дворянкина Анна Александровна	магистр, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: ann1000@mail.ru
Долгая Ангелина Алексеевна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Калининградский государственный технический университет», e-mail: dolgaya@dialoglan.ru
Ершов Никита Святославович	студент, ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», e-mail: shadowbrand2009@mail.ru

Завельская Ирина Михайловна	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: ira.atp@gmail.com
Зинченко Александр Сергеевич	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: a.zinchenko80@gmail.com
Зубаха Павел Александрович	аспирант АОЧУ ВО «Московский финансово-юридический университет», e-mail: pavelzubakha@gmail.com
Комонов Дмитрий Александрович	ст. преподаватель, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: for-stud@mail.ru
Кузнецов Алексей Алексеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Московский государственный строительный университет», исполнительный директор, АО Петросибирь
Леонова Татьяна Николаевна	д-р экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: leonova.tati@gmail.com
Маланичева Анастасия Сергеевна	специалист по учебно-метод. работе, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: nasty.malanicheva@yandex.ru
Маланичева Наталья Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: nv_malanicheva@guu.ru
Михайлова Анастасия Михайловна	студент, ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», e-mail: Cool-girly9769@yandex.ru
Михайлова Любовь Викторовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: lubov999999@mail.ru
Моисеенко Наталья Анатольевна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail- DmitriM@rambler.ru
Проскуряков Владимир Андреевич	канд. тех. наук, ст. науч. сотрудник, доцент, ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: pmen@mail.ru
Рогуленко Татьяна Михайловна	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: tmguu@mail.ru
Сазонов Андрей Александрович	канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: Sazonovamati@yandex.ru

Сафонова Юлия Анатольевна	канд. филол. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана (национальный исследовательский университет)», e-mail: lorca@rambler.ru
Серов Виктор Михайлович	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail- vm_serov@guu.ru
Смирнов Евгений Николаевич	д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: smirnov_en@mail.ru
Смоляков Олег Александрович	магистрант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: smolykov_osa@mail.ru
Терелянский Павел Васильевич	д-р экон. наук, профессор, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: Tereliansky@mail.ru
Тетцоева Екатерина Муратовна	канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: ekaterina-mt@yandex.ru
Трегубова Ольга Ивановна	ст. преподаватель ФГБОУ ВО «Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)», e-mail: kasatik911@yandex.ru
Чиркина Екатерина Даниловна	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: echirkina.92@mail.ru
Чомаев Филипп Тимурович	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: chomaevfilipp@gmail.com
Шарипов Фанис Фалихович	канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: fanissh@rambler.ru
Шевченко Дмитрий Алексеевич	аспирант, ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», e-mail: kilbaz@bk.ru