

**Вестник Московского
университета
имени С.Ю. Витте. Серия 1**

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

**№ 3 (22)
2017**

**ISSN 2587-554X
Эл. № ФС77-68097**

ISSN 2587-554X

Эл № ФС77-68097

Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление

№ 3 (22)' 2017

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Главный редактор:

Зуева И.А.

Редакционный совет:

Председатель – Малышев Н.Г., чл.-корр. РАН, д-р техн. наук, проф. (Московский университет им. С.Ю. Витте);

Заместители председателя – Семенов А.В., д-р экон. наук, проф. (Московский университет им. С.Ю. Витте);

Руденко Ю.С., д-р пед. наук, проф. (Московский университет им. С.Ю. Витте);

Пилипенко П.П., д-р экон. наук, проф. (ИМПЭ им. А.С. Грибоедова).

Члены редакционного совета:

Гринберг Р.С., д-р экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, академик Международной академии менеджмента (Институт экономики РАН);

Крылатых Э.Н., д-р экон. наук, проф., академик РАН;

Ломакин М.И., д-р тех. наук, д-р экон. наук, проф. (ФГУП «СТАНДАРТИНФОРМ»);

Тебекин А.В., д-р техн. наук, д-р экон. наук, проф. (Институт экономики РАН);

Новицкий Н.А., д-р экон. наук, проф. (Институт экономики РАН);

Макрусев В.В., д-р физ.-мат. наук, проф., почетный работник Высшего профессионального образования (Российская таможенная академия);

Разовский Ю.В., д-р экон. наук, академик РАЕН, проф. (Московский университет имени С.Ю. Витте);

Кочетов Э.Г., д-р экон. наук, академик РАЕН (Центр по геоэкономике и глобалистике);

Русак Е.С., канд. экон. наук (Академия управления при Президенте Республики Беларусь);

Сухина Е.Н., канд. экон. наук (Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины);

Балтов М., д-р, PhD, проф. (Бургасский свободный университет, Болгария);

И. Колитары, д-р, проф. (Тиранский аграрный университет, Албания).

Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за издательством.

Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.

Системные требования: PC не ниже класса Pentium III; 256 Mb RAM; свободное место на HDD 32 Mb; Windows 98/XP/7/10; Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM 2X и выше; мышь.

© ЧОУВО «МУ им. Витте», 2017

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА	7
<i>Новицкий Николай Александрович, Кузнецова Алефтина Ивановна</i>	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗЕМЕЛЬ ГОРОДСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ	19
<i>Сагайдак Александр Эрнестович, Сагайдак Анна Алексеевна</i>	
АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА АСТАНЫ	24
<i>Ниязбекова Шакизада Утеулиевна, Буневич Константин Георгиевич</i>	
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОФШОРНЫХ ЦЕНТРОВ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ С ЭКОНОМИКАМИ ГОСУДАРСТВ	32
<i>Буневич Константин Георгиевич, Половинкина Елена Семеновна</i>	
АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ	38
<i>Руденко Людмила Геннадьевна, Караулов Василий Михайлович, Вандышева Мария Николаевна</i>	
КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА.....	44
<i>Кандыбко Наталья Викторовна, Кандыбко Олег Евгеньевич</i>	
ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	50
<i>Басова Мария Михайловна</i>	

УПРАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В СИСТЕМЕ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ	54
<i>Тебекин Алексей Васильевич, Тебекин Павел Алексеевич</i>	
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ	60
<i>Носов Александр Леонидович</i>	
КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ РЫНКА КЛИНИНГА	64
<i>Черновалов Александр Викторович, Баранов Дмитрий Никитич</i>	
ТЕХНОПАРКИ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА.....	72
<i>Воронин Сергей Михайлович</i>	
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНДИТЕРСКОГО РЫНКА.....	76
<i>Головинов Олег Николаевич, Кузьменко Светлана Сергеевна</i>	
ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА Г. ПОЛОЦКА И ПОЛОЦКОГО РАЙОНА	86
<i>Лисиченок Елена Петровна</i>	

КИНОФЕСТИВАЛИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА	90
<i>Головецкий Николай Яковлевич, Туманов Арсений Игоревич</i>	

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ФУНКЦИЯ КОГНИТИВНОГО КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО ДОВЕРИЯ.....	95
<i>Салихов Борис Варисович, Каримов Ахмед Омарович</i>	
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ И МЕЖЪЯЗЫКОВОЙ КОММУНИКАЦИИ.....	105
<i>Алямкина Екатерина Анатольевна, Галя Христовова</i>	

CONTENTS

ECONOMY

THE FORMATION OF THE NATIONAL MANAGEMENT SYSTEM FOR NEW TECHNOLOGICAL STAGE ECONOMY.....	7
<i>Novitsky Nikolay Alexandrovich, Kuznetsova Aleftina Ivanovna</i>	
IMPROVEMENT OF TAXATION OF LAND IN URBAN SETTLEMENTS.....	19
<i>Sagaydak Alexander, Sagaydak Anna</i>	
ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE CITY OF ASTANA.....	24
<i>Niyazbekova Shakizada Uteulievna, Bunevich Konstantin Georgievich</i>	
MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF OFFSHORE CENTRES AND THEIR RELATIONSHIP WITH THE ECONOMIES OF THE STATES.....	32
<i>Bunevich Konstantin Georgievich, Polovinkina Elena S.</i>	
ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM.....	38
<i>Rudenko Lyudmila Gennadiyevna, Karaulov Vasily Mikhailovich, Vandysheva Maria Nikolaevna</i>	
CONCEPTUAL MODEL OF PREDICTION OF THE SECURITIES MARKET BY METHODS OF THE FUNDAMENTAL ANALYSIS.....	44
<i>Kandybko Natalia Viktorovna, Kandybko Oleg Evgenievich</i>	
FEATURES COMPILATION OF NON-FINANCIAL REPORTING IN SOCIALLY ORIENTED NON-PROFIT ORGANIZATIONS.....	50
<i>Basova M.M.</i>	

MANAGEMENT

ECONOMIC METHODS IN THE SYSTEM OF METHODS OF MANAGEMENT DECISION-MAKING IN MANAGEMENT.....	54
<i>Tebekin Alexey Vasilyevich, Tebekin Pavel Alekseevich</i>	
STATISTICAL ANALYSIS OF NATIONAL LOGISTICS.....	60
<i>Nosov Alexander Leonidovich</i>	
THE QUANTITATIVE EVALUATION METHODS OF INSTITUTIONAL LABOUR PRODUCTIVITY ON ENTERPRISES OF CLEANING MARKET.....	64
<i>Chernovalov A.V., Baranov D.N.</i>	
TECHNOPARKS IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE OF THE CITY.....	72
<i>Voronin Sergey Mikhailovich</i>	
STATE REGULATION OF THE CONFECTIONERY MARKET.....	76
<i>Golovinov Oleg Nikolaevich, Kuzmenko Svetlana Sergeevna</i>	
EVALUATION OF THE TOURIST POTENTIAL OF POLOTSK CITY AND POLOTSK REGION.....	86
<i>Lisichenok Elena Petrovna</i>	

FILM FESTIVAL AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE AND TOURISTIC ATTRACTION OF THE REGION	90
<i>Golovetsky Nikolai Yakovlevich, Tumanov Arseniy Igorevich</i>	

ECONOMICS OF KNOWLEDGE

DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL AS A FUNCTION OF COGNITIVE QUALITY OF CORPORATE TRUST	95
<i>Salikhov Boris V., Karimov Akhmed O.</i>	

ORGANIZATIONAL MODELS OF TEACHING INTERCULTURAL AND INTERLANGUAGE COMMUNICATION	105
<i>Alyamkina E.A., Galya Hristozova</i>	

УДК 330.322

ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ НОВОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Новицкий Николай Александрович,

д-р экон. наук, проф., зав. сектором ЭИ РАН,

E-mail: elvemadi@mail.ru,

Кузнецова Алефтина Ивановна,

д-р экон. наук, проф., зам. директора, Центр корпоративного обучения ИДПО ГАСИС НИУ ВШЭ

E-mail: alla.kuznetso@yandex.ru

В статье рассмотрены проблемы управления экономикой в целях перехода к новому технологическому укладу. Обосновывается необходимость формирования национальной системы управления эволюционным развитием в комплексном единстве взаимодействующих субъектов: общество, человек, знания, природа. Доказывается, что новый технологический уклад определяется динамикой развития макрогенераций, выступающих ведущими факторами эволюционного прогресса. Исследованы генотипы макрогенераторов, объединяющих социум, знания, экономику и природу в условиях целевой ориентации на пути развития нового технологического уклада. Рассмотрены факторы развития макрогенераций. Предложен системный подход взаимодействия субъектов: общество, человек, знания, природа для формирования национальной системы управления макрогенерациями в целях развития нового научно-технологического уклада.

Ключевые слова: новый технологический уклад, национальная система управления, эволюционное развитие, макрогенерации, факторы развития макрогенераций, общество, человек, знания, природа

Введение

Сегодня, когда эволюция человеческого общества и мировая экономика находятся в состоянии глобальной несбалансированности и нарастании финансового кризиса, формируются национальные системы управления, способствующие бурному генерированию знаний и их широкому применению в экономике и в социальной сфере. Это происходит в процессе перехода к общецивилизационной модели на основе нового технологического уклада, точное научное определение которого пока остается недостаточно проясненным. Это подтверждается многочисленными исследованиями глобальных общественно-экономических процессов, и вытекающими из них разнообразными научными понятиями и распространенными теоретическими конструкциями типа: «**индустриализация**», «**постиндустриальное общество**», «**информационная революция**», «**инновационная экономика**», «**электронная экономика**», «**цифровая экономика**» и др. В.В. Путин в своем выступлении на «Прямой линии» 2017 г. отметил: «...что касается цифровой экономики, то без цифровой экономики мы не сможем перейти к следующему технологическому укладу. А без этого перехода у российской экономики, а значит, и у страны, нет будущего» [1]. Предстоит сделать гигантский рывок в формировании национальной системы управления электронной экономикой и сконцентрировать все интеллектуальные и финансовые ресурсы на прорывных электронно-информационных технологиях и электронной индустриализации при переходе к новому технологическому укладу. По мнению известного ученого Э. Тофлера [2] при переходе к индустриальной волне эволюции («третья волна» по его определению) речь идет о зарождении новой цивилизации: более здоровой, благоразумной и устойчивой, более пристойной и более демократической, чем любая из известных нам до сих пор.

Общепризнанным является достижение развитыми странами мира («семеркой») стадии постиндустриального уровня развития. Эти страны, в которых генерируется шестая волна научно-инновационного прогресса и новейшие информационные технологии, перешли на путь устойчивого эволюционного развития. Об этом свидетельствуют многочисленные эволюционные теории, включая созданные в России [3].

Однако для активизации знаний и генерирования инноваций VI-го технологического уклада необходимо создавать новые социально-экономические и общественно-творческие институциональные предпосылки системного управления новым технологическим укладом путем синтеза общедоступных

макроэволюционных факторов. Одновременно с процессами интеграции и глобализации труда, знаний и капитала должно усиливаться действие анти кризисных тенденций, обеспечивающих сбалансированность развития общественно-человеческой, научно-инновационной, социально-экономической и природно-экологических систем [4].

Современной мировой экономике присущи: глобальный системный кризис, усиление конкурентной борьбы, нарастание неопределенности в управления прорывами в научно-техническом развитии, риски и нестабильность во всех сферах общества и на всех уровнях экономики. Наблюдается разрушение индустриально-рыночного фундаментализма. Разрастается хаос на глобальных и региональных рынках [5]. Одновременно происходит разрушение теоретических догм: проповедование стихийного формирования саморегулируемого рынка, ожидание автоматических механизмов установления индустриально-рыночного порядка на фоне понижающейся нормы прибыли и надежды на продолжение экономического роста, отказ от догмы на безвозмездное и непрерывное развитие научно-технического прогресса.

В макроцивилизационных исследованиях ученых, менеджеров и политиков мира отмечается наличие системного кризиса. В качестве ведущих причин отмечаются такие системные понятия [6], как: «**институциональная энтропия и неэффективность управления**», дополняемая круговой коррупцией и кумовством; «**энтропия рыночных отношений и действие монетарных механизмов**», обусловленных олигархическими финансовыми пирамидами и неуправляемым ростом цен, падением качества товаров и услуг; «**усиливающаяся энтропия научных знаний и образования**», усугубляемая малограмотным и алогичным тестированием знаний по типу ЕГЭ; «**устойчивая энтропия социально-экономических отношений**», подстегиваемых резким разрывом реальных доходов и постоянным снижением эффективности бизнеса и главных факторов производства – капитала, труда, ресурсов.

Надежды на быстрые прорывы в научно-технологическом прогрессе пока не дают реальных результатов именно из-за нарастания хаоса в экономике и науке при отсутствии системной организации и эффективных механизмов управления социально-экономическим и научно-технологическим развитием. Развитые страны продолжают навязывать неэквивалентные механизмы бесплатного перетока капиталов из региональных и малоразвитых стран в метрополии. Особенно много потерь инвестиций и ресурсов приходится на страны с топливно-сырьевой структурой экономики. Причем Россия стоит в ряду стран, пока недостаточно активизирующих механизмы противодействия вызовам эволюционного и научно-технологического развития и обуздания управленческого хаоса.

Человечество сегодня стоит перед двумя альтернативами выбора: *первая* – выход на траекторию общецивилизационного прогресса с продвижением к новой цивилизационно-общественной сфере на базе знаний и инноваций; *вторая* – двигаться к черте биоэкологических катастроф. Рост нищего и необразованного населения; исчерпание биоресурсов и запасов полезных ископаемых; расширение террористических акций и межэтнических войн – приближает катастрофическую альтернативу.

Движение человечества в направлении нового уклада и формирования научно-инновационных систем подтверждается динамикой развития передовых стран мира. Вступив в XXI век, мировая экономика устремляется к грандиозным переменам. Раздвигаются социальные горизонты будущего общества, базирующегося на развитии национальных систем управления инновациями, на динамичном совершенствовании структуры экономики, на повышении качества воспроизводимого богатства, ускорении темпов накопления высокоинтеллектуального человеческого капитала, расширении высокотехнологичных форм воспроизводства основного капитала путем инноваций [7]. Главным инструментом становится новая инновационно-инвестиционная политика, которую сегодня начали реализовать все развитые страны мира. Вместе с тем в нашей стране пока не сформирована **Национальная система управления эволюционным процессом на базе нового технологического уклада**. Предстоит сформировать Национальную систему управления новым технологическим укладом и эволюционным развитием страны на третьей волне прогресса.

В Японии, в некоторых странах ЕС образуются новые системные структуры управления, которые обеспечивают сбалансированность и взаимосвязанность социально-инновационных институциональных структур. Инвестиции направляются на: развитие интеллекта человеческого капитала, инновации, новые структуры воспроизводимого богатства и расширение наукоемкой структуры потребления [8].

Теоретическим и методологическим базисом будущего социально-экономического развития в нашей стране на новом технологическом укладе должны стать **системы управления** экономикой, определяющие механизмы целевой системно-инновационной стратегии путем планирования инновационных прорывов и генерирования знаний. Ориентация государственного управления, способного осуществить реализацию перехода к VI-му технологическому укладу в России, должна быть направлена на **формирование Национальной системы макроэволюционного управления новой экономикой**.

Началом пути к новому технологическому укладу может стать: рост социальной обеспеченности людей; целевое генерирование знаний путем повышения образовательного потенциала трудоспособного населения; массовое генерирование научных идей, открытий, «ноу-хау», неовещественных технологий и создание наукоемких продуктов, развертывание информационно-электронной научно-инновационной системы.

Наука – это та единственная грандиозная сила, которая способна ответить на вызовы XXI века и спасти мир. Именно науке предстоит решить проблему достаточного для всех жителей Земли снабжения ресурсами и материальными благами при резком сокращении удельного веса и масштабов материального производства, обеспечивая приоритетное развитие нового технологического уклада, прежде всего цивилизационной сферы. При этом нарастающий цивилизационный прогресс требует развивать гуманистические идеи, формировать интеллектуальный человеческий потенциал, воспитывать новое поколение работников, обладающих творческим, новаторским потенциалом, сохранять и развивать культурные ценности и новые уклады социально-научного сообщества.

Наряду с общедоступностью знаний и высшего образования должны развиваться эффективные рыночные формы реализации интеллектуальных и научно-инновационных результатов, включающие не только «know how» и неовещественные технологии, которые уже сегодня стали самыми дорогими и конкурентоспособными товарами на мировом рынке, но также произведения искусства и новые методы генерирования знаний.

Речь идет об исследовании учеными (Новицкий, Маевский, Пригожин и др.) альтернативных общественных моделей, основанных на системном взаимодействии эволюционных процессов и их интеграции в сфере генерирования знаний в условиях глобализации интеллектуальной человеческой деятельности, при одновременной трансформации и повышении эффективности рыночных отношений на основе перехода к новому технологическому укладу. **Новое направление эволюционного развития требует создания институтов управления на базе синтеза человеческого интеллекта, общественной организации, генерирования знаний и природно-экологических систем. То есть развитие нового технологического уклада должно базироваться на формировании систем управления макрогенерациями.**

Управление макрогенерациями меняет не только технологические способы производства, но и уровень интеллекта и культуры человеческих индивидуумов, а также существенно расширяет возможности генерирования новых знаний. Следовательно, управление макрогенерациями обеспечивает не только появление революционных открытий в новых областях знаний, но и ускоряет процесс эволюционного распространения новых технологических укладов и способов инновационного воспроизводства во всех странах.

Идея состоит в том, что государство, опираясь на прогресс знаний, интеллектуальный потенциал, общественную организацию, и природно-экологические системы, обеспечивает целевую ориентацию эволюционного развития. В направлении движения к новому технологическому укладу, формирует институты управления макрогенерациями. На основе макрогенераторов качественно трансформируются сами основы социальной, экономической, интеллектуальной, природно-экологической и духовной жизни. По мнению академика Маевского В.И.: «...представление макроуровня в эволюционном аспекте возможно в том случае, если макроуровень поддается структуризации *в виде набора макрогенераций*, обладающих единым генотипом и участвующих в процессе экономического «естественного отбора». В их составе системно взаимодействуют инновационно-технологические, общественные, экономические, природно-экологические макрогенерации. Они позволяют развивать новый технологический уклад, повышать эффективность экономики, противодействовать неуправляемости финансовых пирамид, предотвращать социальные кризисы, с одной

стороны; предупреждать возможные экологические и цивилизационные катастрофы путем ослабления бремени перепотребления и перенакопления в странах золотого миллиарда, с другой стороны.

Методологическая база развития нового технологического уклада

Можно согласиться с мнением ряда ученых, таких как Бузгалин, который в своей монографии «Шансы России в глобальной неэкономике: цели и средства реализации стратегии опережающего развития» поддерживает идею, которая представляется наиболее реальной и предпочтительной в эпоху прогресса разума и знаний. Общественные науки изучают проблемы и рассматривают стабильность эволюционного развития стран мира на базе распространения знаний и широкого применения инноваций с генеральной целевой ориентацией на неуклонное продвижение к новой экономике. При этом учитывают процесс открытия новых знаний, который происходит революционно и взрывообразно, поскольку он не только меняет глубину познания человеком окружающего его макрокосмоса и микромира, но, прежде всего, вносит кардинальные изменения в инновации и в технологические способы производства и которые циклически меняют уровень производительности труда не только в отдельных отраслях, но и во всех сферах жизни. Это находит подтверждение в развертывании информационной революции и развитии электронной экономики. Наиболее реально, с нашей точки зрения, для выработки общей **теоретико-методологической базы развития нового технологического уклада подходит эволюционная теория [12]**, основы эволюционной макроэкономики, разработанные отечественными учеными. Ими аргументированно определено, что «...макроуровень поддается разложению на некоторое множество (совокупность) неидентичных, но родственных макроэкономических подсистем...» [3], конкурирующих между собой с целью участия в непрерывном производстве валового национального продукта, подразумевая под конкурирующими подсистемами макроотрасли и корпорации. В обоснованиях теории эволюционной макроэкономики научно доказывается, что существуют «вечные» отрасли и «зарождающиеся» новые отрасли, образующие базисную характеристику макрогенераций, органически вписывающихся в эволюционный образ нового технологического уклада.

Это теоретическое определение позволяет диверсифицировать методологические подходы в развитии эволюционной макроэкономики на базе нового технологического уклада, что подтверждается современной эволюцией макроотраслей, где происходит как зарождение, так и затухание ряда отраслей, эволюция которых в большей мере отражает интеграционную эволюцию новой технологической синергетики интеллектуального труда и в значительной мере генетику макрогенераций. Поэтому в макроэкономике происходят бурные процессы рождения высокотехнологичных отраслей, включая «Интернет» и информационные технологии наукоемких отраслей по созданию космической техники, относительно недавним рождением атомного машиностроения, а также генной инженерии и биотехнологических отраслей в фармакологии. Относительно недавно (около 100 лет) развивается автомобилестроение, авиастроение и т.д. Исчезло ремесленничество, мануфактура, прекратилось паровозостроение и другие отрасли. **Это научно подтверждает целесообразность и необходимость управления макрогенерациями как части структуры формирующейся Национальной системы управления новым технологическим укладом. С нашей точки зрения необходимо управлять устойчивыми макрогенерациями**, прежде всего, в среде интегрированных социально-экономико-природных систем, выступающих «вечными» макрогенераторами для эволюционного развития макроэкономики. Такой средой можно считать системную триаду – «**общество, человек, природа**», довольно подробно исследованную в зарубежной и отечественной общественно-экономической литературе [11].

Генотипы макроэкономических систем

Вместе с тем основные теоретические положения нового технологического уклада, обоснованные Глазьевым С.Ю. [4], позволяют самостоятельно выделить и включить в эту систему также блок «знаний», генерируемых человеческим разумом и выступающих все более значимым общественно-экономическим фактором развития. Поэтому научно обосновано определять системное единство: «**общество–человек–знания–природа**» в качестве интегрированной среды или «квадриады». В системной среде «общество–человек–знания–природа» формируются многообразные системы на макро-, мезо- и микроуровнях, выступающие непосредственными источниками рождения макрогенераций и **факторами эволюционного прогресса**.

Наиболее стабильными и комплексными «генотипами» для зарождения макрогенераций, по нашему мнению, обладают глобальные и локальные цивилизационные системы, интегрированные межстрановые, межотраслевые, транснациональные системы, территориальные социально-экономические образования и региональные социально-экономические экосистемы, а также и другие, генотип которых постоянно развивается и совершенствуется, при относительном сохранении их устойчивости в рамках современного типа цивилизации.

В настоящем исследовании выдвигается гипотеза, что в макроэкономике и в ее комплексных генетических подсистемах, объединяющих социум и знания, экономику и природу в условиях целевой ориентации их развития на пути к новому технологическому укладу, макрогенераторами новых технологий и инноваций являются, как минимум, четыре генотипа макроэкономических систем:

Во-первых, экономические супериндустриальные системы. Они включают глобальные межстрановые интеграции, например, мировые макроотрасли типа «Интернет» и транскорпорации, которые развиваются в результате синтеза глобальных, отраслевых и корпоративных макрогенераций. Возникают под воздействием инноваций и высоких технологий (МИВТ), эволюционно затухающих при отсутствии спроса на отраслевую продукцию (услуги), а также прекращающих развитие при исчезновении перспективных научных предпосылок для генерации МИВТ.

Во-вторых, глобальные региональные социально-экономико-природные институциональные системы: страны большой семерки, ЕС, ЕАЭС, Тихоокеанское торгово-экономическое сообщество, федеративные страны (Россия, КНР, Индия) или агломерации по типу СНГ (или ШОС) и другие страны. Эти страны должны обладать способностями создавать цивилизационные, социальные, научно-технологические макрогенерации в рамках своих экосистем, а также развивать конкурентные отношения (в том числе с учетом ограничений типа ВТО) между разнообразными транснациональными, межстрановыми и региональными подсистемами.

В-третьих, институциональные творческие и научные сообщества, например, РАН и научно-инновационные системы, в т.ч. национальные и межрегиональные, генерирующие знания по многим научным макронаправлениям, развивающиеся под воздействием факторов глобализации и интеграции научно-технического прогресса (типа ЦЭРН, плазмотрон ТОКАМАК и др.).

В-четвертых, локальные территориальные агломерации и институциональные системы природно-ресурсного и биологического потенциала, как наиболее устойчивые генотипы, в границах которых генерируются процессы вовлечения в производство ограниченных запасов естественных ресурсов и присвоения биологических продуктов, а также формируются экологические ограничения.

Факторы, участвующие в рождении макрогенераций нового технологического уклада

Эти основные типы макроэкономических систем, выделенные по эволюционным направлениям развития макрогенераций, значительно расширяют круг исследуемых факторов, участвующих в рождении макрогенераций нового технологического уклада. Они требуют применения современной цивилизационной методологии для измерения и выбора альтернатив эволюционной макроэкономике в конкретных странах. Следует иметь в виду, что каждый из четырех типов макроэкономических систем имеет собственную иерархию подсистем более низкого уровня, вплоть до микроуровня, а также соответствующую иерархическую систему факторов [3].

Рассматривая мировую экономическую систему как глобальную и интегрированную эволюционную организацию [13], отмечаем, что в конкретных странах, транснациональных подсистемах или в региональных агломерациях, можно определять и управлять совокупностью однородных макрогенераций, учитывая внутренние и внешние факторы [10].

Для выбора альтернатив макроэкономического развития нашей страны особую ценность имеют методы стратегического прогнозирования макрогенераций, применение целевого программирования и планирования их влияния на экономический рост.

Эволюционная теория, несмотря на ее объяснение и количественные измерения макрогенераций на базе научно-технического прогресса и нововведений (по Й. Шумпетеру) [14] пока не может предвидеть, откуда могут появляться макрогенерации и как их создавать? Применение многофак-

торных методов позволяет дать частичный ответ о сочетании факторов, способных благоприятствовать или противодействовать возникновению макрогенераций, оценивать их количественный вклад в развитие макроэкономики, если определена классификация факторов и способы их экономической оценки.

С нашей точки зрения главным действующим лицом и основным фактором создания макрогенераций является интеллектуальный творческий человек, способный генерировать знания и материализовать эти знания в инновации путем привлечения капитала и ресурсов из внешней среды. Социальные формы интеграции творческих людей и коллективов, а также благоприятная социально-экономическая среда позволяют ориентировать макрогенерации. Для определения социальных мотиваций и факторов возникновения макрогенераций, базирующихся на знаниях, на динамике прогресса человеческого общества и развитии цивилизации в целом, в системной взаимосвязи с теорией эволюционной макроэкономики, целесообразно использовать методы социальных альтернатив, как дополняющую экономическую методологию, расширяющую горизонты исследований социально-экономического развития, основанных на знаниях и инновациях.

Формирование Национальной системы управления новым технологическим укладом

Можно согласиться с мнением ведущих ученых, таких как В.И. Маевский, М.Я. Каждан, Кобба-Дугласа, Р. Солоу, Е.И. Марковская, что «цели эволюционной экономики, специфического научного направления, должны сводиться к такому изучению эволюционных свойств экономики, которое позволило бы управлять процессом экономической эволюции в интересах общества, способствовало бы тому, что с одной стороны, данный процесс не прерывался, с другой – не порождал опасность самоуничтожения цивилизации». С учетом данного определения можно предложить в качестве управляющей макроэволюционной системы, объединяющей человека, общественные институты, знания и природу [13], эволюционный подход к управлению и программированию макроэкономики.

Формирование Национальной системы управления эволюционным развитием макроэкономики в рамках развивающегося типа нового технологического уклада рассматривается с выделением макрогенераций в комплексе «*общество–человек–знания–природа*» (рисунок 1).

Факторы, определяющие образование макрогенераций

В рассматриваемой системе (рисунок 1), показано, что в процессе эволюционного развития возникают человеческие мотивации и интересы. Их круг определяется в зависимости от уровня развития цивилизации. Их альтернативный выбор формирует предпосылки и факторы, определяющие рождение макрогенераций и тенденций развития эволюционной макроэкономики.

Макрогенерации реализуются во всех четырех выделенных генотипах подсистем на основе социально-экономических и научно-инновационных взаимодействий в процессе развертывания отношений между людьми в творческих процессах генерирования знаний: в обществе, производстве, природно-экологических системах, а также в условиях рыночного распределения и потребления материальных благ и услуг. При этом создается многообразие результатов макроэкономических генераций, определяющих тенденции и целевую ориентированность развития цивилизации в целом.

В соответствии с представленными четырьмя генотипами макроэкономических подсистем можно выделить соответствующие группы факторов (интересов, мотиваций), определяющих образование макрогенераций:

общественно-социальные, определяющие альтернативы потребления товаров и услуг, пути повышения социального благосостояния, тенденции демографических процессов, формы отдыха, путешествий и т.д.;

экономические (трудовые отношения), определяемые частными инициативами инвестирования макрогенераций, целенаправленные на формирование альтернатив накопления капитала, повышения нормы прибыли на капитал, а также на снижение корпоративных издержек, повышение качества товаров и услуг, необходимых для победы частных компаний в конкурентной борьбе;

научно-интеллектуальные, выражающиеся в поиске альтернатив накопления знаний, развития изобретательства инновационной мысли, повышение уровней образования и культуры и др.;



Рисунок 1 – Схема взаимодействий системы «Общество–человек–знания–природа» в развитии экономики на основе знаний

природно-ресурсные, определяющие альтернативы эксплуатации природных богатств, использования биоресурсного потенциала, развития рекреационных зон и расширения заповедников, снижения антропогенного воздействия на окружающую среду и т.п.

Между выделенными группами факторов и альтернатив постоянно возникают конкурирующие отношения, обусловленные присвоением уровней приоритетности конкретным альтернативам. Например, при выборе приоритетной альтернативы по эксплуатации природно-ресурсного потенциала резко снижаются научно-интеллектуальные интересы и ограничиваются альтернативы накопления знаний, ограничиваются альтернативы снижения издержек производства и целесообразности развития обрабатывающей и наукоемкой промышленности. Чрезмерное усиление частной альтернативы в повышении нормы прибыли на капитал будет угнетать альтернативы роста социального благосостояния, обострять демографическую ситуацию, ограничивать возможности медицинского обслуживания и т.п.

Поэтому многообразие сочетаний исходных мотивов и уровней конкуренции между альтернативными генерациями на макро-, мезо-, микроуровнях формируют различное содержание благоприятных и неблагоприятных факторов, способных влиять на рождение макрогенераций. Система факторов включает экономические, социальные, научно-инновационные и природно-ресурсные факторы, различное сочетание которых и способы взаимодействия между ними с учетом конкурентных свойств и приоритетов избранных альтернатив порождает многообразные микро- и макрогенераций, определяющих эволюционное развитие микро- и макроэкономики и ее подсистем. В условиях рыночной экономики многообразие частных инициатив (мотиваций), взаимно конкурирующих друг с другом и сдерживаемых общественными и социальными компромиссами, могут погашать отдельные альтернативы и противодействовать возникновению эффективных макрогенераций. Для устранения подобных явлений целесообразно создавать государственные институты и механизмы по стимулированию целей макрогенераций, в том числе на основе разработки и реализации целевых макроэкономических программ.

Макрогенерации целесообразно группировать с учетом четырех генотипов макроэкономических подсистем:

- **общественно-социального типа**, в области общественной интеграции и образования социальных прослоек и групп, демократизации и гуманизации общественных отношений, сохранения национальной самобытности и достоинства, социальной защиты, укрепления семейных отношений, воспитания подрастающего поколения, доступности медицинского обеспечения, образования, отдыха и т.д. Эти макрогенерации преимущественно имеют не прямое и опосредствованное воздействие на эволюционное развитие макроэкономики, но под их воздействием резко усиливается или снижается воздействие экономических факторов на рождение макрогенераций первого типа;

- **экономического типа**, включающие отраслевые, транскорпоративные и частнопредпринимательские макрогенерации, обеспечивающие рост выпуска отраслевой и корпоративной продукции (услуг), снижение издержек производства, повышение качества и конкурентоспособности продукции (услуг). В числе макрогенераций первого типа можно обозначить новые способы обновления и накопления основного капитала на базе знаний и инноваций, новые формы менеджмента, организации и стимулирования экономической деятельности, стратегическое управление и планирование выпуска наукоемкой продукции, маркетинг рынка, инвестиционное и инновационное программирование, кадровая политика и повышение уровня квалификации работников и другие;

- **научно-интеллектуального типа**, создающие макрогенерации на основе интеграции усилий творческих коллективов и научных сообществ для прорывов в новые области знаний. Обеспечивают развертывание научно-инновационных циклов для материализации открытий и изобретений в инновации и высокие технологии. Расширяют доступность знаний и повышают научно-интеллектуальный уровень людей. Формируют мировоззренческие, духовные и культурные ценности общества и каждого индивидуума в отдельности;

- **природно-ресурсного типа**, определяющие макрогенерации в области рационального использования ресурсного и биологического потенциала, восстановления и охраны окружающей среды. Устанавливают пределы экологической безопасности, при которых выбор совокупности альтернатив и сочетаний факторов создает угрозы не только окружающей среде, но существованию самой человеческой цивилизации.

Благодаря институциональным организационным структурам (рисунок 1) и механизмам рынка макрогенерации в различных сочетаниях и с различной эффективностью применяются активными субъектами макроэкономической системы, обеспечивая многообразие получаемых результатов и конкурентоспособность макроэкономических подсистем и микроэкономических организаций на локальном и глобальном рыночном пространстве. Если экономические подсистемы развиваются спонтанно и разнонаправленно, то происходит очередной всплеск (волна) экономической конъюнктуры, обеспечивающая циклическое развитие эволюционной макроэкономики, после которого происходит экономический спад и подготовка альтернатив и факторов для развертывания новой волны эволюционного развития экономических систем. При организации государственного регулирования и определения целевых стратегических направлений развития эволюционной макроэкономики макрогенерации сливаются в последовательную цепь волн экономической конъюнктуры, обеспечивая непрерывное и поступательное эволюционное развитие макроэкономики.

Результаты развития системы «общество–человек–знания–природа» воплощаются в социальном прогрессе общества, в количественном и качественном экономическом росте, духовном и интеллектуальном прогрессе, в гармонизации человеческого общества с окружающей средой и биогенезом. Поэтому для измерения макрогенераций соответствующего генотипа, а также их подсистем необходимы специальные критерии и измерители.

Наиболее обоснованы и доступны экономические измерители, которые имеют количественные и качественные характеристики. На макроуровне воздействие макрогенераций экономического типа характеризуется критерием прироста валового национального продукта (ВВП). Соответственно, вклад макрогенераций следует измерять приростами в структуре ВВП в течение определенного времени: одного года, 2, 10 лет и т.д. (время действия макрогенераций является различным: для многих – срок жизни длится десятилетиями и очень редко – в срок до одного года. Причем, эволюционирующие макрогенерации обеспечивают рост продукции (услуг), а затухающие, наоборот, снижают объемы вклада. В развивающейся системе имеют место положительные и отрицательные приросты вклада в ВВП).

Глазьев С.Ю. в своей книге «Теория долгосрочного технико-экономического развития» подчеркнул, что в условиях расширения макрогенераций на основе знаний и инноваций в макроэкономических подсистемах в развитых странах удельный вес прироста ВВП, создаваемого за счет НТП и наукоемких технологий, постоянно возрастает и уже в США, Германии, Японии, КНР превышает 50 %.

Для измерения вклада макрогенераций в составе подсистемы общественного генотипа необходимо определить критерий социального прогресса. В социальных исследованиях применяются разнообразные измерители, в том числе уровень доходов на душу населения, обеспеченность жильем, качество медицинского обслуживания, уровень культуры и духовности, средняя продолжительность жизни, демография и многие другие. Если в качестве критерия принять среднюю продолжительность жизни человека, то во временном интервале он и будет выступать результатом действия множества общественно-социальных макрогенераций.

Рассматривая экономическую природу макрогенераций общественно-социального генотипа можно констатировать, что подавляющее большинство из них базируются на применении знаний и социальных инноваций, либо косвенно взаимосвязаны с факторами НТП. В свою очередь многогранные качественные и количественные характеристики и измерители социального прогресса зависят от уровня развития макроэкономики, поскольку формирование социальных предпосылок зависит от динамики экономического роста, прежде всего, от приростов ВВП и социальной ориентации бюджетных расходов. В тоже время, социальный прогресс функционально, через систему общественно-социальных факторов, воздействует на генерирование знаний и инноваций, а также на гармонизацию взаимодействий социума с окружающей природной средой и обеспечение экологической безопасности.

Особенно важно определить воздействие макрогенераций научно-интеллектуального генотипа на приросты знаний и инноваций. Интеллектуальный и духовный прогресс характеризуется качественными характеристиками. Количественные измерители больше проявляются в уровне накопленных знаний: накоплении интеллектуального капитала, развитии новых направлений науки, творчестве, культуре, уровне образования населения. А также в генерировании прикладных форм в виде открытий, изобретений и инноваций. В организации научно-инновационных циклов, обеспечивающих воспроиз-

водство основного капитала на базе высоких технологий и выпуске преимущественно наукоемкой продукции, в развитии новых информационных отраслей, где главным критерием измерений выступает количество создаваемой и обмениваемой информации. Возникает множество измерителей интеллектуального и духовного прогресса. По-нашему мнению, в век информационных технологий, в который вступило человеческое общество, возможно применение единого универсального измерителя – «бит» информации (уже для электронных финансовых расчетов начали применять электронную валюту – «биткойны»), позволяющие измерить рыночный уровень накопленных знаний, а также уровень интеллекта, характеризующего способность человека к творчеству. Сложность сохраняется в сфере духовности, где мировоззренческая информация присутствует, но не определяет уровень духовности. Вместе с тем духовность имеет определяющее значение в творческих процессах и в зарождении знаний. Следует учитывать, что макрогенерации научно-интеллектуального генотипа проявляют свое воздействие через систему факторов на все генотипы макрогенераций, воплощаясь в результатах творческой, литературной, театральной, культурной, социальной, научно-инновационной, эколого-инновационной и в других видах деятельности. Для макроэкономики главными выступают научно-инновационные макрогенерации, которые реализуются в макроотраслях, включая транскорпорации и микроэкономические субъекты на основе развертывания научно-инновационных циклов, обеспечивающих создание высоких технологий и наукоемкой продукции. Благодаря волновому характеру распространения научно-инновационных циклов происходит формирование технолого-экономических укладов цикличное развитие эволюционной макроэкономики.

Для продвижения общества в направлении нового технолого-экономического уклада особое влияние оказывают макрогенерации природно-экологического генотипа. Речь идет о том, что перечисленные генотипы макрогенераций через систему факторов взаимодействуют с окружающей средой. Они потребляют многие виды естественных и биологических ресурсов. Это вызывает ответные макрогенерации природно-экологического генотипа. Их возникновение во многих случаях мобилизует элементы природно-биосферной системы на «заживление возникающих ран». А в тех случаях, когда наносится невосполнимый ущерб, возникают экологические макрогенерации. Они направлены на противодействие макрогенерациям в подсистеме «общество – человек – знания – природа», влияющие на здоровье человека, на уровень социального благосостояния, на рекреации и ухудшающие другие условия жизнедеятельности, принуждая производителей применять экологически безопасные технологии и находить пути гармонизации экономической, общественной и научно-инновационной деятельности.

Здесь также возникает проблема выбора критерия при измерении макрогенераций природно-экологического генотипа. Если потенциал данной природно-биосферной системы улучшается качественно и количественно, значит взаимодействие природно-экологических факторов с макрогенерациями всех типов создает положительную волну для макрогенераций природно-экологического генотипа или, наоборот. То есть необходима интегральная оценка природно-биологического потенциала, которая в современных методах экономического измерения отражается в росте национального природного богатства на душу населения.

В современной эволюционной динамике происходит постепенное продвижение цивилизации к ноосфере (сфере знаний), обеспечиваемое эволюционным развитием макроэкономики и ее подсистем, на основе знаний и инноваций. То есть, базисом развития системы «общество–человек–знания–природа» и первичным этапом продвижения к ноосфере является эволюционная экономика, основанная на знаниях и инновациях, путем развития нового технологического уклада. Речь идет о том, что в рамках эволюционной экономики в России необходимо в первоочередном порядке сформировать **Национальную систему управления макрогенерациями**, в первую очередь в приоритетной области знаний и инноваций на основе интеграции усилий творческих коллективов и научных сообществ в эволюционной системе «общество – человек – знания – природа».

Заключение

В статье обоснован переход к новому технологическому укладу. Рассмотрены проблемы управления экономикой в целях перехода к новому технологическому укладу. Научно доказана необходимость формирования национальной системы управления эволюционным развитием в комплексном единстве

взаимодействующих субъектов: общество, человек, знания, природа. Доказано, что новый технологический уклад определяется динамикой развития макрогенераций, которые выступают ведущими факторами эволюционного прогресса. Приведены факторы развития макрогенераций. Исследованы генотипы макрогенераторов, объединяющих социум, знания, экономику и природу в условиях целевой ориентации на пути развития нового технологического уклада. Формирование национальной системы управления в целях развития нового научно-технологического уклада предложено на основе системного подхода к взаимодействию субъектов: общество, человек, знания, природа в макрогенерациях.

Список литературы

1. Прямая линия с Владимиром Путиным от 15 июня 2017. URL: <http://www.rbc.ru/economics/15/06/2017/594290fc9a794755d808f9af>
2. Элвин Тоффлер. Третья волна. – М.: Издательство АСТ, 1999.
3. Маевский В.И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Эволюционная экономика: проблемы и противоречия теории и практики (доклады и выступления участников международного симпозиума). – М., 2000.
4. Глазьев С. Экономика будущего: есть ли у России шанс? // Книжный мир. – М., 2017.
5. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса: новый диалог человека с природой / пер. с англ.; под общ. ред. В.И. Аршинова, Ю.Л. Климонтовича. – М.: Прогресс, 1986.
6. Дятлов С.А. Денежная энтропия как элемент воспроизводства глобального кризиса // Экономист. – 2015. – №9.
7. Васин В.А., Миндели Л.Э. Национальная инновационная система: предпосылки и механизмы функционирования. ЦИСН. – М., 2002.
8. Новицкий Н.А. Новая инвестиционная политика накопления богатства: путь в XXI век // Золотая книга России. – М., 2000.
9. Новицкий Н.А. Институциональные предпосылки и стратегические направления инвестирования новой индустриализации экономики России // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11 (ч. 4).
10. История экономических учений / под ред. В.С. Автономова и др. – М., 2000.
11. Witt U.A. “Darvinian Revolution” in Economics? // Хрестоматия по эволюционной экономической теории. Вып. 1 // Общество и природа. – М., 1981.
12. Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уитнер. Эволюционная теория экономических измерений. – М.: Дело, 2002.
13. Кузнецова А.И. Экономическая история мира. Т. 6. Кн. 2. Очерки экономической теории. П. 6.1, гл. 6. – М.: КНОРУС, 2012. – 528 с. (переизд. в 2016 г.).
14. Шумпетер Й. История экономического анализа. – М., 2001.

THE FORMATION OF THE NATIONAL MANAGEMENT SYSTEM FOR NEW TECHNOLOGICAL STAGE ECONOMY

Novitsky Nikolay Alexandrovich,

*Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Chief Scientist Institute of Economics
Russian Academy of Science,
e-mail: elvemadi@mail.ru*

Kuznetsova Alefina Ivanovna,

*Doctor of Economic Sciences, Full Professor, Deputy director of the IDPO GASIS corporative training center,
Higher School of Economics – National Research University,
e-mail: alla.kuznetso@yandex.ru*

The article is devoted to problems of economic management for the transition to new technological way. Necessity of formation the national governance systems of evolutionary development is based in the article by complexity of interacting subjects: society, people, knowledge, nature. It is proved that the new technological order is determined by the dynamics of macrogenerations' development, that are leading factors of evolutionary progress.

The genotypes of macrogenerations are studied uniting society, knowledge economy and nature in terms of task orientation to the development of new technological stage. Factors of macrogenerations' development are reviewed. It is proposed the systematic approach of subjects' interaction: society, man, knowledge, nature – for the formation of a national control system of macrogenerations for aims of development new scientific and technological stage.

Keywords: the new technological stage, national management system, an evolutionary development of macro-generation, macrogeneration development factors, society, people, knowledge, nature

УДК 338.4.021.8

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗЕМЕЛЬ ГОРОДСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ

Сагайдак Александр Эрнестович,

*д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики и организации сельхозпроизводства,
ФГБОУ ВПО «Государственный университет по землеустройству», г. Москва,
E-mail: asagaydak2014@mail.ru,*

Сагайдак Анна Алексеевна,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и организации сельхозпроизводства,
ФГБОУ ВПО «Государственный университет по землеустройству», г. Москва
E-mail: ann1806@mail.ru*

Сформулированы основные теоретические и методологические положения по совершенствованию налогообложения земель городских населенных пунктов в условиях рынка на основе введения единого налога на землю на базе аукционной цены земли.

Ключевые слова: земли городских населенных пунктов, налогообложение земель городских населенных пунктов, единый налог на землю, аукционная цена земли

В современных условиях особую актуальность приобретает совершенствование налогообложения земель городских населенных пунктов с целью увеличения доходов местных бюджетов и развития городского хозяйства.

К городским населенным пунктам отнесены города и поселки, к сельским – села, станицы, деревни, хутора, кишлаки, аулы, стойбища, заимки и иные населенные пункты [2]. В соответствии с действующим законодательством землями населенных пунктов признаются земли, используемые и предназначенные для застройки и развития населенных пунктов. Границы городских и сельских населенных пунктов отделяют земли населенных пунктов от земель иных категорий [2].

В Российской Федерации в 2015 г. земли населенных пунктов составляли 1,2 % от общей земельной площади страны, в том числе городских населенных пунктов 0,5 %. Удельный вес земель городских населенных пунктов в общей земельной площади населенных пунктов в 2015 г. составил 40,9 %. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. площадь земель городских населенных пунктов не изменилась, тогда как общая площадь земель населенных пунктов возросла на 1 % (таблица 1).

Таблица 1 – Земельный фонд Российской Федерации в 2014–2015 гг., млн га [2]

Наименование категорий земель	2014 г.	2015 г.	2015 г. к 2014 г. (+/-)	2015/2014, %
Земли сельскохозяйственного назначения	385,5	383,7	-1,8	99,5
Земли населенных пунктов, в том числе:	20,1	20,3	+0,2	101,0
городских населенных пунктов	8,3	8,3	–	100,0
сельских населенных пунктов	11,8	12,0	+0,2	101,7
Земли промышленности и иного специального назначения	17,2	17,4	+0,2	101,2
Земли особо охраняемых территорий и объектов	47,0	47,0	–	100,0
Земли лесного фонда	1122,6	1126,3	+3,7	100,3
Земли водного фонда	28,0	28,1	+0,1	100,4
Земли запаса	89,5	89,7	+0,2	100,2
Итого земель в Российской Федерации	1709,9	1712,5	+2,6	100,2

Аналогичные тенденции действуют и на региональном уровне, например, в Орловской области. В данной области имеется 24 района, 3 города областного подчинения (Орел, Ливны, Мценск), 4 города районного подчинения (Болхов, Дмитровск, Новосиль, Малоархангельск), 13 поселков городского типа. Общая численность населения Орловской области в 2015 г. составила 759,1 тыс. человек, из них

66,8 % – городского и 33,2 % – сельского населения. Земли населенных пунктов в Орловской области в 2015 г. занимали 197,9 тыс. га, что составило 8,0 % от общей площади региона (таблица 2).

Таблица 2 – Земельный фонд Орловской области в 1990–2015 гг. [5]

Категории земель	1990		2015		2015/ 1990, %
	площадь, тыс. га	в % к итогу	площадь, тыс. га	в % к итогу	
Земли сельскохозяйственного назначения	2296,6	93,2	2031,7	82,4	88,5
Земли населенных пунктов	20,6	0,8	197,9	8,0	9,6 раза
Земли промышленности и иного специального назначения	26,5	1,1	23,1	1,0	87,2
Земли особо охраняемых территорий и объектов	0,1	–	35,5	1,4	355 раз
Земли лесного фонда	120,8	4,9	169,2	6,9	140,1
Земли водного фонда	–	–	1,2	–	–
Земли запаса	0,5	–	6,6	0,3	13,2 раза
Всего	2465,1	100,0	2465,2	100,0	100,0

Категория земель населенных пунктов в области была представлена землями городских и сельских населенных пунктов. Из общей площади земель населенных пунктов в Орловской области в 2015 г. 28,6 тыс. га занимали земли городов и поселков городского типа, а 169,3 тыс. га – земли сельских населенных пунктов. С 1990 по 2015 гг. площадь населенных пунктов в Орловской области увеличилась на 177,3 тыс. га или в 9,6 раза (таблица 2).

В категории земель населенных пунктов в Орловской области в 2015 г. из 197,9 тыс. га – 136,1 тыс. га (68,8 %) занимали земли государственной и муниципальной собственности (таблица 3).

Таблица 3 – Земельная собственность в Орловской области в 2015 г., тыс. га [5]

Категории земель	Всего	Граждан	Юрлиц	Государственная и муниципальная собственность				
				всего	передано гражданам		передано юрлицам	
					в пользование	в аренду	в пользование	в аренду
Земли сельскохозяйственного назначения	2031,7	1156,4	259,1	616,2	–	0,7	28,7	13,9
Земли населенных пунктов	197,9	60,1	1,7	136,1	0,2	0,1	5,6	1,1
Земли промышленности и иного специального назначения	23,1	0,2	0,9	22,0	–	–	8,8	1,4
Земли особо охраняемых территорий и объектов	35,5	–	–	35,5	–	–	33,2	–
Земли лесного фонда	169,2	–	–	169,2	–	–	–	–
Земли водного фонда	1,2	–	–	1,2	–	–	–	–
Земли запаса	6,6	–	–	6,6	–	–	–	–
Всего	2465,2	1216,7	261,7	986,8	0,2	0,8	76,3	16,4

Доля земель находящихся в собственности граждан и юридических лиц этой категории земель в регионе в 2015 г. составила 31,3 % (61,8 тыс. га), из них 30,4 % (60,1 тыс. га) – в собственности граждан и 0,9 % (1,7 тыс. га) – в собственности юридических лиц. В собственности Российской Федерации на территории Орловской области в 2015 г. было зарегистрировано 2,8 тыс. га (1,4 %) земель населенных пунктов. Из них было передано юридическим лицам в пользование 2,1 тыс. га и 0,7 тыс. га – в аренду. В собственности Орловской области как субъекта Российской Федерации в 2015 г. было зарегистрировано 1,6 тыс. га (0,8 %) данной категории земель. Из них: 1,1 тыс. га было передано юридическим лицам в пользование. В муниципальной собственности в Орловской области в 2015 г. было зарегистрировано 3,3 тыс. га (1,7 %) земель населенных пунктов. Из них 0,2 тыс. га было предоставлено в пользование

и владение граждан, 0,1 тыс. га – в аренду гражданам, 2,4 тыс. га – в пользование юридическим лицам и 0,4 тыс. га – в аренду юридическим лицам. Удельный вес земель государственной и муниципальной собственности в землях городских населенных пунктов в регионе в 2015 г. составил 70,3 % (20,1 тыс. га), в собственности граждан – 26,6 % (7,6 тыс. га) и 3,1 % (0,9 тыс. га) – в собственности юридических лиц. В собственности Российской Федерации в Орловской области в 2015 г. было зарегистрировано 2,4 тыс. га земель городских населенных пунктов, из которых было передано юридическим лицам в пользование – 1,7 тыс. га и 0,7 тыс. га – в аренду. В муниципальной собственности в регионе в 2015 г. было зарегистрировано 2,3 тыс. га земель городских населенных пунктов, из которых было передано юридическим лицам в пользование – 2,0 тыс. га и 0,2 тыс. га в аренду. В собственности Орловской области как субъекта Российской Федерации в 2015 г. было зарегистрировано 0,8 тыс. га земель городских населенных пунктов, в том числе в пользовании юридических лиц – 0,8 тыс. га [5].

В условиях рыночной экономики особую актуальность приобретает совершенствование платы за земли городских населенных пунктов, которая выступает в качестве одного из основных факторов развития рыночных отношений в народном хозяйстве.

В связи с этим важное теоретическое и практическое значение имеет разработка концепции платы за земли городских населенных пунктов. Теоретической и методологической основой данной концепции выступают основные принципы налогообложения, разработанные Адамом Смитом [11], который в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.). Он обосновал четыре принципа или закона налогообложения, которые в обобщенном виде заключаются в следующем.

1 Граждане должны вносить налоги для поддержки правительства в доле, соответствующей их возможностям, в доле к доходу, которую они могут платить для обеспечения им покровительства государства.

2 Величина налога, уплачиваемая индивидуумом, должна быть четко определена и не может быть произвольной. Время платежа, способ его внесения, взимаемая сумма должны быть ясны и понятны как для данного налогоплательщика, так и для всякого любого другого гражданина.

3 Каждый налог должен взиматься в такие сроки и таким образом, которые были бы удобны для налогоплательщика.

4 Изъятие налога должно носить в меньшей мере негативные последствия для благосостояния народа, чем преимущества для государства.

Концепция платы за земли городских населенных пунктов характеризует цель и принципы, содержание рентного регулирования в условиях рыночной экономики. Целью разработки концепции платы за землю выступает необходимость использования рентных доходов для общественных нужд, что будет способствовать повышению эффективности народного хозяйства, ускорению научно-технического прогресса, рациональному использованию ресурсов, созданию устойчивых условий воспроизводства в национальной экономике.

Реализация этой цели предполагает построение платы за землю на основе следующих принципов: разграничения объективных и субъективных условий воспроизводственного процесса; обеспечения единства процесса рентного регулирования за счет комплексного использования таких экономических рычагов как земельный налог, арендная плата за землю, цена земли; оптимального взаимодействия экономических рычагов в процессе рентного регулирования, с тем, чтобы каждый из них выполнял свойственные ему функции; создания стимулов для рационального размещения и специализации производства; обеспечения относительно равных стартовых возможностей осуществления воспроизводственного процесса для всех производителей; сбалансированности стоимостных и натурально-вещественных пропорций для всех производителей.

С учетом изложенных принципов наиболее существенные положения концепции платы за землю состоят в следующем: создание системы платы за землю, адекватной условиям функционирования производителей в рамках рыночной экономики; построение различных видов платы за землю на единой методологической основе; усиление взаимосвязи платы за землю с другими рыночными регуляторами (ценами, ссудным процентом, налогом на прибыль).

Осуществление основных положений предлагаемой концепции платы за землю требует создания экономического механизма реализации отношений земельной собственности в условиях рынка.

Функционирование этого механизма должно быть основано на использовании земельной ренты, как базы определения конкретных видов платежей за землю.

Экономический механизм реализации отношений земельной собственности в условиях рынка включает в себя: земельный налог, арендную плату за землю и цену земли. Все эти категории являются взаимосвязанными и взаимообусловленными, отражая процесс развития от простого к сложному.

Использование земельного налога для изъятия ренты с давних времен рассматривалось как средство разрешения земельного вопроса. Американский ученый Г. Джордж (1839–1897) писал: «Земельный вопрос, где бы то ни было, не есть вопрос местный, это вопрос мировой. В нем заключается великая проблема распределения богатства, которая повсюду настойчиво требует к себе внимания...» [3]. Средством разрешения этого вопроса Г. Джордж считал введение земельного налога: «Борьба, в сущности, началась бы с предложения свести все существующие налоги к налогу с ценности... земель» [3]. Эти идеи разделял великий русский писатель Лев Толстой: «...введение... налога на землю... представляло бы самый верный и практический способ... для самого справедливого упорядочения земельных отношений» [7]. Эти взгляды Л.Н. Толстого нашли свое отражение, в частности, в романе «Воскресение» [8].

Следует подчеркнуть, что зарубежный опыт, в частности г. Питтсбурга (штат Пенсильвания, США), показывает целесообразность введения единого налога на земли городских населенных пунктов.

Другой точки зрения придерживался Н. Суханов, который одним из первых в советский период признал необходимость введения земельного налога: «С точки зрения принципиальной, обложение земельной рентой должно... уравнивать самих землевладельцев между собой... Рентный налог... не может служить у нас так называемым «единым налогом». Но все же в системе прямого обложения... его роль должна явиться первостепенной...» [6]. Далее Н. Суханов отмечал, что уплата ренты не есть уплата за пользование наделом, а есть уплата за привилегию, за монопольное обладание особыми выгодами держателей лучших участков. Это есть средство уравнивать права на землю всех граждан, средство обратить на нужды всего государства, с одной стороны, продукт их общего труда, а с другой, – «привилегии одних... и невыгоды других...» [6].

В теоретическом плане установление земельного налога возможно как на основе кадастровой стоимости земельных участков, так и рыночной цены земли. В соответствии со ст. 394 Налогового кодекса Российской Федерации ставки земельного налога для несельскохозяйственных земель устанавливаются в размере 1,5 % от ее кадастровой стоимости [1]. Однако следует отметить, что рост кадастровой стоимости земель оказывает негативное воздействие на формирование оптимальных размеров землепользования, способствует усилению фискальной функции земельного налога в ущерб его стимулирующей функции, подрывает ориентиры и стимулы для привлечения дополнительных финансовых ресурсов в городское хозяйство на основе развития ипотеки.

Поэтому, по нашему мнению, более предпочтительным является установление земельного налога на основе рыночной цены земель городских населенных пунктов. В связи с этим важное значение имеет развитие аукционной торговли земельными участками из состава земель городских населенных пунктов. Для расчета стартовых аукционных цен земли может быть использована следующая модель [9], [10]:

$$V_a = [R_0(1+g)(1-t)] / \{ [k(1-at)-g] (1+c) + p(1-t) \}, \quad (1)$$

где V_a – стартовая аукционная цена 1 га земли, руб.;

R_0 – земельная рента на 1 га земли, руб.;

g – рост земельной ренты, %;

t – налог на прибыль, %;

p – земельный налог, %;

k – ссудный процент, %;

c – транзакционные издержки, %;

a – коэффициент поправки на налогообложение $a = R_0(1+g) / [R_0(1+g) + (V_1 - V_0)]$;

V_0 – кадастровая стоимость 1 га земли, руб.;

V_1 – кадастровая стоимость 1 га земли, скорректированная с учетом роста земельной ренты, руб.

Таким образом, в теоретическом плане стартовая аукционная цена земли может рассматриваться как капитализированная земельная рента. Следует подчеркнуть, что на практике, вследствие действия экстерналий при определении стартовой аукционной цены земли необходимо также внести целый ряд поправок, отражающих инфляцию, налогообложение и трансакционные издержки. При этом при переходе на единый земельный налог, ставки его для земель городских населенных пунктов должны быть повышены по сравнению с действующими. Одновременно налоги на другую недвижимость (здания, сооружения и т.д.) следует отменить, чтобы стимулировать развитие строительной отрасли в городах.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. URL: <http://consultant.ru>
2. Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель в Российской Федерации в 2015 г. – М.: Росреестр, 2016. – 206 с.
3. Джордж Г. Земельный вопрос. Его сущность и единственное решение. – М.: Посредник, 1907. – 111 с.
4. Маркс К. Капитал. Т. III. Ч. II // К. Маркс, Ф. Энгельс. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 25. Ч. II. – М.: Издательство политической литературы, 1961–1962. – 554 с.
5. Региональный доклад о состоянии и использовании земель в Орловской области в 2015 г. – Орел: Управление Росреестра по Орловской области, 2016. – 135 с.
6. Суханов Н. Земельная рента и принципы земельного обложения. – Петроград: Госиздат, 1922. – 127 с.
7. Толстой Л.Н. Единственное возможное решение земельного вопроса / Полн. собр. соч. в 90 томах. Т. 36. – М.; Л.: Художественная Списание литературы, 1936. – С. 283–289.
8. Толстой Л.Н. Воскресение. – М.: Художественная Списание литературы, 1978. – 120 с.
9. Sagaydak Alexander, Sagaydak Anna (2016). New trends in development of Land Administration in Russia / Land and Poverty Conference, March, 14-18, World Bank. – Washington DC, USA, 2016.
10. Sagaydak Alexander, Sagaydak Anna (2017). New trends in development of Land Consolidation in Russia / Land and Poverty Conference, March, 20-14, World Bank, Washington DC, USA, 2017.
11. Smith, Adam (1776). An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. – London: Metalibri, 2007. – 754 p.

IMPROVEMENT OF TAXATION OF LAND IN URBAN SETTLEMENTS

Sagaydak Alexander,

*D.Sc, Professor of Economics, Director of Department of Agricultural Economics and Farm Management,
State University of Land Use Planning,
e-mail: asagaydak2014@mail.ru,
Moscow, Russia*

Sagaydak Anna,

*PhD, Assistant Professor of Department of Agricultural Economics and Farm Management,
State University of Land Use Planning,
e-mail: ann1806@mail.ru,
Moscow, Russia*

Formulated the basic theoretical and methodological provisions improving of land taxation in urban settlements in the market conditions via introduction of single tax on land based on auction price of land.

Keywords: Land of urban settlements, taxation of land in urban settlements, single tax on land, auction price of land

АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА АСТАНЫ

Ниязбекова Шакизада Утеулиевна,

канд. экон. наук, доцент,

Московский университет имени С.Ю. Витте, Москва,

E-mail: shakizada.niyazbekova@gmail.com,

Буневич Константин Георгиевич,

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой финансов и кредита,

Московский университет имени С.Ю. Витте, Москва,

E-mail: kbunovich@miiv.ru

В данной статье рассматривается социально-экономическое развитие города Астаны, приводятся данные за ряд лет, изучены показатели промышленности, финансовой системы, здравоохранения, образования, малого и среднего бизнеса и др.

Ключевые слова: экономика, транспорт, промышленность, пенсионное обеспечение, здравоохранение, заработная плата

Астана – современный город, который привлекателен для туристов и комфортен для проживания жителей и гостей столицы Казахстана, с благоприятной окружающей средой. Астана обладает рядом решающих преимуществ:

- обширная городская территория;
- удачное географическое месторасположение – близость к главным экономическим центрам страны;
- значительный демографический потенциал;
- хорошо развитая транспортная инфраструктура;
- благоприятная окружающая среда.

За время становления Астаны валовый региональный продукт (ВРП) города вырос более чем в 156 раз и достиг небывалого для несырьевого региона уровня – более четырех триллионов тенге. Объем инвестиций вырос в 40 раз, и в 2015 году он составил 773 млрд тенге. Общий объем с 1998 года вырос более 6 трлн тенге. Объем поступлений в государственный бюджет вырос в 63 раза и достиг более 850 млрд тенге. В 2015 году Астана стала лидером среди регионов по уровню социально-экономического развития. С 2016 года столица стала одним из четырех доноров республиканского бюджета. Ранее она дотировалась [12].

Собственные доходы Астаны с 1997 года увеличились в 29 раз и сегодня составляют 200 млрд тенге. Астана стала городом современной индустрии, наукоемких предприятий. Сегодня здесь действуют десятки предприятий различных отраслей, более десятка в процессе становления. Выпускается продукция с высокой добавленной стоимостью, многое идет на экспорт. За границу уходят вагоны «Тальго», локомотивы, дизельные генераторы, продукция оборонной промышленности. Кроме того, местная продукция находит широкое применение при реализации инвестиционных проектов в Астане [12]. В Астане появилась отрасль легкой промышленности. Так, здесь производят специальную одежду, вязаные изделия и домашний текстиль. Площадь города Астаны составляет 71,0 тыс. га, в том числе: район Алматы – 20,6 тыс. га; район Сарыарка – 19,2 тыс. га; район Есиль – 31,2 тыс. га.

Население Астаны значительно возросло с момента основания города в 1830 году, отличаясь разнообразием демографических тенденций на протяжении десятилетий. Освоение целины привело к быстрому росту населения города. Затем рост замедлился и даже сменился естественной и миграционной убылью населения в начале 90-х годов. Главную роль в этом процессе сыграл перенос столицы Казахстана из Алма-Аты в Астану в 1997 г. С тех пор население города растёт как за счёт естественного, так и миграционного прироста (в основном, за счёт миграции казахов из сельских регионов республики

(преимущественно Акмолинская и Южно-Казахстанская области)) [9]. Численность населения города Астаны за последние годы представляется следующим образом:

- среднегодовая численность на 1 января 2013 года – 796,3 тыс. человек;
- среднегодовая численность на 1 января 2014 года – 814,4 тыс. человек;
- среднегодовая численность на 1 января 2015 года – 852,9 тыс. человек;
- среднегодовая численность на 1 января 2016 года – 872,7 тыс. человек.

Прожиточный минимум города Астаны в январе 2013–2016 гг. представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Прожиточный минимум города Астаны в январе 2013–2016 гг. (тенге)

Год	январь 2013 года	январь 2014 года	январь 2015 года	январь 2016 года
Сумма	19663	19966	22750	24982
<i>Примечание: разработано авторами по данным официального сайта Акимата Астаны http://astana.gov.kz/ru/</i>				

Из таблицы 1 видно, что прожиточный минимум города Астаны по сравнению с январем 2013 г. и январем 2016 года увеличился на 5319 тенге.

Среднемесячная номинальная заработная плата города Астаны за последние годы представлена в таблице 2.

Таблица 2 – Среднемесячная номинальная заработная плата города Астаны за 2013–2016 гг. (тенге)

Год	Январь–декабрь 2013 года	Январь–декабрь 2014 года	Январь–декабрь 2015 года	Январь–декабрь 2016 года
Сумма	158 899	176547	191 099	209 735
<i>Примечание: разработано авторами по данным официального сайта Акимата Астаны http://astana.gov.kz/ru/</i>				

Из таблицы 2 видно, что среднемесячная номинальная заработная плата города Астаны в сравнении январь–декабрь 2013 г. и январь–декабрь 2016 гг. увеличилась на 50836 тенге.

Согласно данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, самая высокая заработная плата отмечена в следующих отраслях: профессиональная деятельность, научная деятельность, техническая деятельность, финансовая деятельность и страховая деятельность.

Самая низкая заработная плата наблюдается у работников сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыбного хозяйства.

Руководство в сфере предпринимательства, промышленности и торговли в городе Астане осуществляет Государственное учреждение «Управление предпринимательства и промышленности города Астаны». ГУ УПиП г. Астаны является государственным органом Республики Казахстан [16]. По данным Государственного учреждения «Управление предпринимательства и промышленности города Астаны». По состоянию на 1 августа 2017 года в городе Астане функционирует 560 промышленных предприятий из них 515 в обрабатывающей промышленности. Объем промышленного производства за январь–июнь 2017 года составил 255,8 млрд тенге и увеличился на 77,1 млрд тенге по сравнению с 2016 годом, индекс физического объема (далее – ИФО) к аналогичному периоду 2016 года составил 104,3 %. В электроснабжении, подаче газа, пара и воздушном кондиционировании индекс физического объема в январе–июне 2017 года к аналогичному периоду 2016 года составил 37,2 млрд тенге, ИФО – 109,5 %. Удельный вес в общем объеме промышленности города составляет 14,6 %. В обрабатывающей промышленности произведено на сумму 212,7 млрд тенге и увеличился на 71,3 млрд тенге по сравнению с 2016 годом, ИФО – 103,3 %. Основными отраслями обрабатывающей промышленности являются: машиностроение (16,5 %), производство строительных материалов (14 %), металлургия (производство золота и серебра) (51,1 %) и пищевая промышленность (6,5 %). Производительность труда в обрабатывающей промышленности за январь–июнь 2017 года составил 7,6 тыс. долларов США/чел. по сравнению с 2016 годом, ИФО 116,1 %. Объем инвестиций в обрабатывающую промышленность за январь–июнь 2017 года составил 6,1 млрд тенге. Объем экспорта несырьевых товаров за январь–июнь 2017 года составил 242,6 млн долл. США. ИФО – 52,8 %. В рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» по грантом поддержано 14 проектов на сумму 42 млн тенге. Данные за последние 2013–2016 годы по промышленности города Астаны представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Промышленность города Астаны за 2013–2016 гг.

Показатели	Единица измерения	Январь–декабрь 2013 года	Январь–декабрь 2014 года	Январь–декабрь 2015 года	Январь–декабрь 2016 года
Объем производства промышленной продукции	млн тенге	263248,5	324534	343563,6	426930,9
Количество основных действующих промышленных предприятий (с численностью свыше 50 человек)	единиц	65	64	*	*
Действующие малочисленные предприятия, выпускающие промышленную продукцию	единиц	1038	1246	1540	1828
Зарегистрированные в текущем году малочисленные предприятия, выпускающие промышленную продукцию	единиц	1900	2221	2448	2819
<i>Примечание: разработано авторами по данным Интернет-ресурса http://ekonomika.astana.kz/UserFiles/new16/pasport_12_13_Rus.doc</i>					
<i>* – данные отсутствуют</i>					

Из таблицы 3 видно, что промышленность города Астаны по сравнению с 2013 г. в 2016 г. увеличился на 163682,4 млн тенге.

Промышленный сектор города Астаны в наибольшей степени представлен предприятиями обрабатывающей промышленности и электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования.

Ввод в эксплуатацию новых предприятий на территории Индустриального парка Астаны, а также в рамках Карты индустриализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010–2014 годы (далее – ГПФИИР) способствовал увеличению уровня диверсификации в обрабатывающем секторе. Сегодня предприятиями машиностроительной отрасли производится свыше 33 % всей продукции, металлургическая отрасль выросла с 0,6 % до 15,2 %, на долю выпуска прочей неметаллической минеральной продукции приходится до 27 % [11].

Данные пищевой переработки города Астаны за январь–декабрь 2013–2016 гг. представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Пищевая переработка города Астаны за 2013–2016 гг.

Произведено	Единица измерения	Январь–декабрь 2013 года	Январь–декабрь 2014 года	Январь–декабрь 2015 года	Январь–декабрь 2016 года
Макароны	тонн	18188	23891	25247	26429
Молоко и сливки*	тонн	980	1142	–	–
Мука	тонн	160353	140098	148086	157213
Свежий хлеб	тонн	19990	18252	16591	15867
Колбасные изделия	тонн	1273	1476	1162	952
<i>Примечание: разработано авторами по материалам Интернет-ресурса astana.gov.kz/en/common/attachment/download/80911</i>					
<i>* по статье «Молоко и сливки» данные за январь–декабрь 2015 года и январь–декабрь 2016 года отсутствуют</i>					

Из таблицы 4 видно, что пищевая переработка города Астаны за 2013–2016 гг. с каждым годом увеличивается, так по сравнению с 2013 годом в 2016 году рост составил 8241 тонн.

Металлургическая промышленность является одной из перспективных секторов промышленности. Отрасль представлена предприятием по добыче благородных металлов Товарищество с Ограниченной Ответственностью (ТОО) «Тау-Кен Алтын». Так, ТОО «Тау-Кен Алтын» в 2014 году реализовано в Национальный Банк Республики Казахстан около 7 тонн аффинированного золота, в 2015 году свыше 10 тонн, на 2016 год было запланировано произвести 14 тонн чистого золота в стандартных слитках. В настоящее время Национальным Банком Республики Казахстан реализуется приоритетное право на приобретение аффинированного золота для пополнения активов в драгоценных металлах [5].

Увеличению загруженности производственных мощностей предприятия способствовало пополнение золотовалютных запасов в стране и запрет на вывоз золотосодержащего сырья.

Пищевая промышленность занимает 8,3 % в обрабатывающем секторе, здесь доминирующий объем приходится на выпуск мукомольных и хлебобулочных продуктов – 36,4 и 33 % соответственно.

С целью обеспечения продовольственной безопасности в столице реализуются проекты по строительству овощехранилищ и теплиц.

Рынок труда столицы – один из самых динамично развивающихся в Казахстане [10]. Рынок труда города Астана представлен ниже (таблица 5).

Таблица 5 – Рынок труда города Астана за 2013–2016 гг.

Показатели	Январь–декабрь 2013 года	Январь–декабрь 2014 года	Январь–декабрь 2015 года	Январь–декабрь 2016 года
Численность работающих (по средним и крупным предприятиям с численностью свыше 50 человек) (тыс. чел.)	228,4	245,4	226,8	276,6
Зарегистрировано безработных на конец отчетного периода	2347	2278	1895	1958
Обратилось в службу занятости	11565	11870	11826	14010
Трудоустроены	3782	2558	5937	7628
Участвуют в общественных работах	2 294	2558	2743	2169
Доля зарегистрированных безработных к экономически активному населению, %	0,5	0,5	0,4	0,4

Примечание: разработано авторами по данным Комитета статистики Министерства национальной экономики Республики Казахстан: http://stat.gov.kz/faces/astana/reg_main/regSocial?_afzLoop=7869781484119429#%40%3F_afzLoop%3D7869781484119429%26_adf.ctrl-state%3Dg853zbd7_21

Так, из таблицы 5 видно, что численность работающих (по средним и крупным предприятиям с численностью свыше 50 человек) составила за 4 года, по сравнению с 2013 г. в 2016 г. 48,2 тыс. человек.

За 5 лет количество наемных работников в Астане выросло на 18,6 %, а к концу 2014 года общее число работающих превысило 402 тыс. человек. Наемные работники составили 47,2 % от всего населения Астаны.

Наибольшее число официально трудоустроенных граждан Астаны, без учета работников малых предприятий, занято в сфере образования – 36 тыс. человек. Это самый быстроразвивающийся рынок труда Астаны – годовой рост составил 3,5 тыс. сотрудников.

Индекс реальной заработной платы, характеризующий покупательскую способность номинальной заработной платы с учетом изменения потребительских цен на товары и услуги, в ноябре 2014 года по отношению к ноябрю 2013 года составил 103,2 % [13].

В 2014 году по программе «Дорожная карта занятости 2020» в Астане было трудоустроено почти 4 тысячи человек. Большинство проектов программы, направленных на развитие инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства, реализовано именно в сфере образования (23 программы из 33).

Второй по численности новых работников – строительный сектор. При росте количества занятых в отрасли на 15,1 %, фонд заработной платы в сфере строительства вырос на 52,6 %, до 3,4 миллиардов тенге.

Самые динамичные темпы роста показывает сфера услуг по проживанию и питанию. При этом фонд заработной платы в секторе вырос почти вдвое против роста количества занятых – на 56,3 %, до 776,8 млн тенге.

Самый масштабный зарплатный фонд в Астане приходится на государственное управление и оборону, и обязательное социальное обеспечение (13 миллиардов тенге). Это второй по количеству занятых сектор – 34,4 тыс. сотрудников [10].

Малый и средний бизнес Астаны. На сегодняшний день в Казахстане реализуются ряд программ, направленных на развитие и поддержку малого и среднего бизнеса. Одной из эффективных является Программа «Дорожная карта бизнеса 2020». При этом бизнес должен входить в перечень приоритетных отраслей экономики для участников Программы, и можно при оформлении кредитных займов в банках второго уровня воспользоваться государственной поддержкой в виде субсидирования процентных ставок, гарантирования кредита, также возможно при наличии государственной экспертизы на наружные сети (канализация, водоснабжение и т.д.) получить государственную поддержку по подведению недостающей инфраструктуры к объекту. При предложении инновационного проекта можно

участвовать в проекте по выделению государственных грантов. Через Акционерное Общество «Фонд развития предпринимательства “Даму”» реализуются программы – развития женского предпринимательства, Даму-комек.

В целом по открытию и созданию бизнеса Палатой предпринимателей города Астаны предоставляются бесплатные консультации, обучающие курсы для начинающих предпринимателей. Полную консультацию предоставляет Центр обслуживания предпринимателей (ЦОП).

В Астане в целях поддержки малого и среднего бизнеса акиматом города Астаны была разработана программа «1000 мест – уличная торговля».

К утвержденным видам уличной торговли относятся закусовые на колесах, кофейни, булочные, мороженое, газеты, овощи–фрукты, сувенирные лавки и цветочные киоски [17].

Финансовая система города Астаны. Общий объем скорректированного бюджета города Астаны на **1 января 2014 года** составил 332 406,9 млн тенге, с ростом к утвержденному бюджету на 89250 млн тенге или на 36,7 % [1].

Объем поступлений в Государственный бюджет г. Астаны, по оперативным данным Управления финансов г. Астаны, на **1 января 2015 года** составил 369526,2 млн тенге, 116,4 % в сравнении с аналогичной датой 2014 года, затраты составили 321237,9 млн тенге и увеличились на 1 % в сравнении с соответствующей датой 2014 года [2].

Положительная динамика социально-экономических показателей города и новые подходы по налоговому администрированию позволяют Астане занимать лидирующее положение по обеспечению темпов роста государственного бюджета. Если в целом по республике темп роста поступления за 2016 год по сравнению с аналогичным периодом 2015 года составил 124,5 %, то по городу Астана темп роста поступления составил 124,8 %, из них по республиканскому бюджету – 128,0 %, по местному бюджету – 113,4 %.

По городу Астана поступления в государственный бюджет за **2016** год составили **1063,6 млрд тенге**, в том числе в республиканский бюджет – 847,9 млрд тенге, в местный бюджет – 215,6 млрд тенге.

План налоговых поступлений в государственный бюджет выполнен на 105 %.

Анализ социально-экономических показателей за 2010–2016 годы указывает на стабильный рост основных показателей, которые способствуют росту доходов бюджета города [4].

Так, с 2010 по 2016 гг. поступления в государственный бюджет по г. Астане увеличились с **312,5 млрд тенге** до **1 трлн 064 млрд тенге**, или в 3,4 раза. Поступления в местный бюджет – с **80,3 млрд тенге** до **216,0 млрд тенге**, или в 2,7 раз.

Департаментом государственных доходов по г. Астане ведется целенаправленная работа по противодействию теневой экономике. В преддверии ЭКСПО–2017 Департаментом проведены масштабные контрольно-профилактические мероприятия, направленные на сокращение теневого оборота. Проведена модернизация всех районных Центров оказания налоговых услуг столицы, впервые в Казахстане открыт транспортно-логистический центр с таможенным оформлением, что позволило значительно улучшить качество и сократить сроки оказания государственных услуг населению и бизнесу [4].

В целях поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства акиматом реализуется «Дорожная карта бизнеса 2020». С начала 2017 года одобрено 19 проектов на общую кредитную линию 1,5 млрд тенге [7].

В Астане активно развивается малый и средний бизнес. Так, например, сфера услуг, общественного питания и гостиничного бизнеса получила колоссальный импульс для развития именно благодаря проведению выставки «ЭКСПО–2017». Сегодня в Астане 60 % экономически-активного населения трудятся на предприятиях малого и среднего бизнеса. Кроме того, выросло число занятых на благоустройстве города, работу в этой сфере получили 11 тысяч человек.

Проведение выставки «ЭКСПО–2017» сказалось на росте предпринимательства в Астане. Заметное оживление во время проведения выставки ЭКСПО получила не только сфера туризма – увеличение на 78 %. Только для «ЭКСПО–2017» почти 1500 предприятий малого и среднего бизнеса получили заказы на поставку товаров и услуг на 640 млрд тенге.

Министерство энергетики Казахстана активно взялось за проработку вопроса по созданию инфраструктуры электрозаправочных станций в стране. До конца 2017 года, по сообщению ассоциации

казахстанского автобизнеса, в Астане должны появиться около 100 автозаправочных станций для электрокаров, а также 20 станций мгновенной зарядки для электромобилей должны скоро установить по республиканской трассе Астана–Алматы.

Сегодня в Казахстане насчитывается всего чуть больше 200 электромобилей. Однако число «зеленых» машин может увеличиться, если появится соответствующая инфраструктура.

К слову, о том, чтобы наладить производство автомобилей на электрической тяге под лейблом «сделано в Казахстане» тоже подумали. В республике уже налажен опытный выпуск таких машин. Реализация этих проектов стала следствием проведения в стране выставки «энергия будущего». Что касается предпринимательства в целом, то только в Астане проведение выставки «ЭКСПО–2017» позволило увеличить доходы сферы гостеприимства в 2–2,5 раза [7].

Выпуск товаров (работ, услуг) действующими субъектами малого и среднего предпринимательства за 2015 год составил 3215,8 млрд тенге [8].

Расходы на социальную сферу составляют значительную долю в структуре местного бюджета, за счет которых, помимо развития сфер образования и здравоохранения, культуры и спорта, обеспечивается функционирование сети учреждений специального социального обслуживания. Так, в прошлом году на базе реабилитационного центра в поселке Катарколь решением акима организовано предоставление услуг санаторно-курортного лечения для лиц пенсионного возраста на льготных условиях, которыми на сегодняшний день было охвачено около 3 тысяч человек. Кроме того, адресная социальная помощь предусмотрена для 68 тысяч пенсионеров в части обеспечения бесплатного проезда в общественном транспорте, осуществления единовременных денежных выплат, оказания стоматологической помощи, оплаты услуг санаторно-курортного лечения и так далее. В 2015 году социальным обслуживанием было охвачено более 3700 человек, или 98 % нуждающихся. Более 8,5 тысяч человек обеспечены реабилитационными услугами [12]. Пенсионное обеспечение представлено ниже в таблице 6.

Таблица 6 – Пенсионное обеспечение города Астана с декабря 2013 года по декабрь 2016 года (млн тенге)

№ п/п	Наименование	Численность (чел.)	Выплачено в декабре 2013 года, (млн тенге)	Численность (чел.)	Выплачено в декабре 2014 года, (млн тенге)	Численность (чел.)	Выплачено в декабре 2015 года, (млн тенге)	Численность (чел.)	Выплачено в декабре 2016 г.
1.	Пенсия по возрасту	58472	2373,4	62993	2853,6	67829	3311,6	73054	3961,4
2.	Государственная базовая пенсионная выплата	58904	557,8	63479	667,8	68397	771,2	73061	879,6
3.	Госсоцпособия	19772	375,9	20912	450,7	22023	494,8	22291	688,0
4.	Спецгоспособия	32886	149,0	35096	184,8	37504	202,5	39 801	239,8
5.	Госспецпособия	563	8,3	478	8,0	400	7,1	336	6,6
6.	Единовременная денежная компенсация пострадавшим вследствие ядерных испытаний на Семипалатинском ядерном полигоне	11	0,28	60	1,41	57	1,5	16	0,32
7	Единовременное государственное пособие в связи с рождением ребенка	2 253	130,3	2142	184,4	2651	174,5	2255	160,7
8	Государственное пособие по уходу за ребенком до одного года	7189	93,0	5718	84,5	5647	103,1	6275	111,9

9	Единовременная денежная компенсация реабилитированным гражданам-жертвам массовых политических репрессий	–	–	–	–	–	–	–	–
Примечание: разработано авторами по данным Интернет-ресурса официального сайта Акимата Астаны									

Внешнеторговый оборот. Существенную роль в развитии внешней торговли города Астаны играют протекающие интеграционные процессы, а также общие тенденции изменения мировой экономической конъюнктуры. Так, в течение 2012–2014 годов объем внешней торговли сократился на 25,3 % с 9818,1 млн долларов США в 2012 году до 7340,8 млн долларов США в 2014 году.

Объем взаимной торговли со странами Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС) в течение 2012–2014 гг. увеличился на 24 % с 1965,1 млн долларов США субъектов в 2012 году до 2425,3 млн долларов США в 2014 году. При этом рост экспорта составил 3,5 % – с 358,7 млн долларов США до 361,0 млн долларов США, в то время, как импортные поставки увеличились на 28,5 % с 1606,4 млн долларов США до 2064,3 млн долларов США соответственно.

Следует отметить, что на долю Российской Федерации приходится порядка 99 % экспортных поставок из Астаны и 93 % импорта в столицу из стран Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС).

Образование. Систему образования Астаны представляют 414 организаций образования, из них дошкольных организаций – 261, школ – 95, колледжей – 34, организаций дополнительного образования – 13, специализированных организаций образования – 11. Педагогов – 14 322 чел. Для обеспечения детей дошкольным воспитанием и обучением осуществлялась реализация Программы «Балапан» на 2010–2014 гг., в рамках которой было введено 25 новых детских садов и 15 мини-центров, 3 пристройки, осуществлены реконструкция 1 объекта и возврат 12 зданий.

За годы становления Астаны в городе построено более 150 крупных социальных объектов, в том числе и международного уровня [12].

Здравоохранение Астаны. В специализированных центрах медицинского кластера столицы поправляют свое здоровье жители Казахстана и зарубежных стран [12].

В Астане международный авторитет завоевали ведущие вузы столицы [12].

Таким образом, экономика города Астаны показывает положительный рост. Объем капиталовложений в экономику города в сравнении с 2015 г. вырос на 18 % и составил более 265,4 млрд тенге, доля 11 %. Половина привлеченных инвестиций приходится на собственные средства хозяйствующих субъектов [14].

Увеличение потока туристов способствовало и повышению покупательской способности, что отразилось на экономическом росте во многих сферах экономики Астаны. Выросла выручка – увеличились налоговые сборы в местный и республиканский бюджеты [15].

Список литературы

1. Бюджет города Астаны. URL: <http://www.astana2050.kz/ekonomika-goroda/biudzhzet-goroda>
2. Социально-экономическое развитие Астаны на 1 января 2015 г. URL: <http://www.astana2050.kz/ru/ekonomika-goroda/sotsialno-ekonomicheskoe-razvitie-astany-na-1-yanvaryaya-2015-g>
3. Бюджет города Астаны за 2013 год. URL: <http://www.astana2050.kz/ekonomika-goroda/biudzhzet-goroda>
4. Поступления госбюджета столицы за 2016 год.
5. URL: <http://astana.kgd.gov.kz/ru/news/postupleniya-gosbyudzheta-stolicy-za-2016-god-2-15345>
6. На трех аффинажных заводах Казахстана в 2015 году произведено свыше 30 тонн золота. URL: <https://primeminister.kz/ru/news/5/na-treh-affinazhnyh-zavodah-kazahstana-v-2015-godu-proizvedeno-svyshe-30-tonn-zolota>
7. Программа развития города Астаны на 2016–2020 годы. URL: <http://astana.gov.kz/ru/modules/material/2260>

8. Проведение EXPO 2017 напрямую отразилось на росте предпринимательства в столице. URL: <https://mail.kz/ru/news/economic/provedenie-expo-napryamu-otrazilos-na-roste-predprinimatelstva-v-stolice>
9. Экономика Астаны. URL: <http://astana.gov.kz/ru/modules/material/10834>
10. Население Астаны. Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%B5%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_%D0%90%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D1%8B
11. Обзор рынка труда Астаны. URL: http://ranking.kz/a/reviews/bzor_rynka_truda_astany
12. Динамика развития Астаны за 18 лет. URL: http://www.inform.kz/ru/dinamika-razvitiya-astany-za-18-let_a2927630
13. Сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. URL: http://stat.gov.kz/faces/astana/reg_main/regSocial?_afLoop=7869781484119429#%40%3F_afLoop%3D7869781484119429%26_adf.ctrl-state%3Dg853zbd7_21
14. EXPO 2017 – стимулы для туризма. URL: https://expo2017astana.com/ru/page_id=1919
16. Управление предпринимательства и промышленности города Астаны. URL: <http://upp.astana.kz/ru/content/razvitie-promyshlennosti>

ANALYSIS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE CITY OF ASTANA

Niyazbekova Shakizada Uteulievna,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, shakizada.niyazbekova@gmail.com,
Moscow University named after S.Yu. Witte, Moscow city,*

Bunevich Konstantin Georgievich,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Finance
and Credit, kbunevich@muiv.ru, Moscow University named after S.Yu. Witte, Moscow city*

In given to article social and economic development of the city of Astana is considered, data for a row of years are provided, indicators of the industry, a financial system, health care, education, etc. are studied.

Keywords: economy, transport, industry, provision of pensions, health care, salary

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОФШОРНЫХ ЦЕНТРОВ И ИХ ВЗАИМОСВЯЗИ С ЭКОНОМИКАМИ ГОСУДАРСТВ

Буневич Константин Георгиевич,

канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой финансов и кредита,

E-mail: kbunevich@miiv.ru,

Половинкина Елена Семеновна,

магистрант факультета экономики и финансов,

Московский университет им. С. Ю. Витте,

E-mail: 70098859@online.miiv.ru

В статье рассматриваются тенденции развития некоторых офшоров, в частности усиление позиций азиатских центров. Анализируются статистические данные подтверждающие привлечение финансовых потоков зарубежными экономиками для укрепления международных позиций данных государств.

Ключевые слова: офшор, мировой финансовый центр, прямые иностранные инвестиции, деофшоризация

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современных условиях, проводя политику деофшоризации, российские финансовые власти пытаются решить проблемы сокращения бюджетных доходов, оттока капитала из страны и стагнации в экономике. Впервые тему деофшоризации Президент РФ затронул в декабре 2012 г., а повторился уже в 2013 г., обратившись к Федеральному собранию. В 2015 г. В.В. Путин вновь вернулся к данному вопросу, подписав закон об амнистии капитала.

Однако, по мнению авторов, большинство российских корпораций регистрируют компании в офшорных юрисдикциях не с целью избежать налогового бремени, а ввиду необходимости защиты активов, привлечения инвестиций и повышения конкурентоспособности на мировом рынке.

Таким образом, между государством и бизнесом просматриваются противоречия – стремление первого к контролю и регулированию экономики, и использование второго офшоров в качестве инструмента, необходимого для выживания в конкурентной борьбе.

Цель исследования – рассмотреть теоретические аспекты организации офшорных центров, проанализировать их влияние на экономики государств, в том числе российскую.

Целесообразно привести небольшой глоссарий, способствующий более точному пониманию термина – «офшор».

Офшорный финансовый центр, офшор (далее – ОФЦ) – государство или территория, в пределах которой кредитные и иные учреждения осуществляют операции с нерезидентами в иностранной для данной страны валюте. Для зарегистрированных в ОФЦ компаний создается особый льготный налоговый режим, возможно полное освобождение от налогов [1]. В отношении ОФЦ часто применяется термин «налоговая гавань».

Оншор – финансовый центр в полно-налоговой территории, не предоставляющий налоговые льготы, независимо от того, ведет ли компания деятельность на данной территории или за ее границами [2].

Мидшор – юрисдикция с высоким имиджем как у оншора, но с условиями как экономическими, так и в отношении конфиденциальности, близкими к классическому офшору [3].

Далее проанализируем основные тенденции развития современных ОФЦ.

Возникновение ОФЦ является результатом исторических процессов в виде глобализации мировой экономики, однако предпосылки для их появления существовали и ранее. Приведем основные этапы формирования ОФЦ (таблица 1).

Таким образом, появление ОФЦ было обусловлено рядом причин, выделим, на наш взгляд, основные из них: потребность ТНК в сохранении капитала от чрезмерного налогового давления со стороны государств, а также конкуренция развитых и развивающихся стран за финансовые потоки [13].

Таблица 1 – Этапы формирования офшорных финансовых центров

Период	Характеристика
До конца XIX в.	Развитие мировой торговли, сопровождавшееся политикой протекционизма развитых античных (Афины, Древняя Греция) и средневековых государств привело к созданию форм свободного предпринимательства. В XVIII в. зоны свободной торговли появились в Гонконге и Гибралтаре.
С первой половины XX в. до начала Второй мировой войны	В 30-е гг. XX в. стали формироваться первые классические зоны офшорного типа – Люксембург, Панама, Нидерландские Антильские о-ва. После окончания Первой мировой войны европейские страны существенно повысили налоги (налог на прибыль корпораций равнялся около 80–90%) с целью аккумуляции средств на послевоенное восстановление городов. Это привело к резкому оттоку капиталов транснациональных корпораций (ТНК) в страны с более низким уровнем налогообложения.
С 1945 г. до 60-х гг. XX в.	Распад мировой колониальной системы привел к образованию множества островных государств (Британские Виргинские острова (БВО), о-в Гернси и др.), которые из-за недостатка или отсутствия необходимых ресурсов, особого географического положения, столкнулись с проблемой развития экономик. Создание условий для привлечения иностранного капитала стало для них возможностью обеспечить свое развитие и выйти на мировые рынки капитала в качестве конкурентов промышленно-развитых стран.
60-х гг. XX в. – конец XX в.	Быстрое развитие ТНК и рост международного товарообмена нуждались не только в значительном увеличении финансовых ресурсов, но и свободном доступе к ним. Такая потребность стала результатом внеэкономических рынков ссудных и производительных капиталов, способствовала резкой интернационализации деятельности банков. Следствием возникновения рынка евровалют явились офшорные банковские центры, созданные с целью привлечения международных заемщиков и кредиторов на территории малых стран (Гонконг, Сингапур и др.) и финансовых центров (Лондон, Швейцария и др.).

Составлено авторами по источникам: [4; 5; 6].

Между тем, время не стоит на месте, и сегодня в мире существуют свыше 100 ОФЦ [7]. Они представлены как островными государствами, так и мировыми финансовыми центрами. Так, в Европе – это Лондон, Париж, Люксембург и др., на Западном полушарии – Нью-Йорк, Каймановы острова, Бермудские острова, в Азии – Токио, Сингапур, Гонконг и др. Рассмотрим некоторые из них.

Лондон – главный мировой финансовый центр с крупнейшим в мире офшорным банковским рынком. Он привлекает множество иностранных банков и международных заемщиков, что подтверждает величина активов в иностранной валюте в банковском секторе Великобритании.

Таблица 2 – Выборочные данные баланса банковского сектора Великобритании по видам банков, 2015–2016 гг. (млн фунт. ст.)

	На декабрь 2015 г.			На декабрь 2016 г.		
	общий объем средств	доля иностранной валюты, %	активы в иностранной валюте	общий объем средств	доля иностранной валюты, %	активы в иностранной валюте
Банки Великобритании	3 498 186	32	1 119 980	3 771 551	33	1 236 956
Банки США	947 042	83	787 016	1 143 734	84	957 852
Банки Японии	256 419	83	213 821	305 279	82	251 086
Другие	841 544	76	636 667	943 423	79	742 317
Всего	6 862 543	51	3 502 316	7 596 595	53	4 022 578

Составлено авторами по: <http://www.bankofengland.co.uk/statistics/Pages/default.aspx>

В таблице 2 показано, что иностранные банки держат большую долю своих средств в Лондоне в иностранной валюте. Для японских и американских банков они составили практически равные доли. (Для сравнения: в июле 1989 г. доля банков США составляла 76%, Японии – 82%.) Эти банки играют важную роль в финансировании и кредитовании на офшорном рынке.

Не менее значимым является Нью-Йорк – лидер по объему привлеченных активов среди штатов, включенных в систему международных банковских «зон» с льготным режимом International Banking Facility (далее – IBF) в США. IBF принимают срочные депозиты от иностранных клиентов, не соблюдая действующих в стране требований по созданию обязательных резервов. В настоящее время действует около 600 отделений IBF, выступающих посредниками на рынке евродолларов. В основном, они расположены в Нью-Йорке, Калифорнии, Иллинойсе [4].

Таблица 3 – Активы/обязательства филиалов и агентств иностранных банков в США, 2014–2017 гг. (млрд долл. США)

Год	Все штаты		Нью-Йорк		Калифорния		Иллинойс	
	общий объем, включая «зоны»	только «зоны»	общий объем, включая «зоны»	только «зоны»	общий объем, включая «зоны»	только «зоны»	общий объем, включая «зоны»	только «зоны»
2009	1 958	108	1 703	96	25	5	74	854
2010	2 027	94	1 764	83	27	4	56	906
2011	2 207	95	1 922	84	24	4	65	315
2012	2 168	110	1 920	98	28	6	81	678
2013	2 426	128	2 117	117	36	6	83	488
2014	2 695	154	2 334	133	39	14	79	818
2015	2 502	140	2 191	127	37	8	84	726
2016	2 286	123	2 018	102	51	18	77	470
В процентах от активов «зон» (2016)		100		83		15		0,4

Составлено авторами по: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/releases/assetliab/current.htm>

По данным таблицы 3, в 2009–2014 гг. наблюдался рост активов IBF, но к 2016 г. они незначительно снизились. В 2016 г. наибольшая доля активов филиалов и агентств иностранных банков принадлежала «зонам» Нью-Йорка (83% от общего количества «зон»; для сравнения: в 1991 г. она равнялась 77%).

Подобно IBF в Токио функционирует офшорный банковский рынок Japanese Offshore Market (далее – JOM), созданный в 1986 г. для стимулирования интернационализации иены и японских финансовых рынков. Наряду с IBF, JOM позволяет офшорным банкам открывать специальные счета отдельно от внутренних. Активы рынка JOM не перестают наращивать свои объемы, особенно заметно преобладание доли нерезидентов [4] (таблица 4).

Таблица 4 – Японские офшорные банковские активы, 2015-2016 гг. (млрд долл. США)

	Доля от общего объема, %	На конец 2015 г.	Доля от общего объема, %	На конец 2016 г.	Доля от общего объема, %
<i>Виды активов</i>					
Межофисные счета	53,1	471 260	14,9	525 684	15,2
Общий объем активов	100	3 172 146	100	3 455 025	100
<i>Активы по видам партнеров</i>					
Резиденты	22,2	460 314	19,78	531 606	20,58
Нерезиденты	77,8	1 867 156	80,22	2 052 036	79,42
Иена	45,7	771 434	4,3	817 316	23,7
Другие валюты	54,3	2 400 712	75,7	2 637 709	76,3

Составлено авторами по: <https://www.boj.or.jp/en/statistics/bis/ibs/index.htm/>

Необходимо отметить, что в настоящее время азиатские ОФЦ являются серьезными конкурентами для Лондона и Нью-Йорка. В первую очередь, к ним стоит отнести Сингапур – четвертый по величине финансовый центр после Лондона, Нью-Йорка и Токио [8]. Валютный контроль в стране отменен, что позволяет банкам и др. учреждениям заниматься широким спектром деятельности (займы, арбитраж и др.). Рынок азиатских долларов Сингапура (Asian Dollar Market) обеспечивает деятельность его офшорных банков (Asian Currency Unit), в отношении которых отсутствуют требования по обязательному резервированию средств, участия в системе страхования вкладов, действует пониженная налоговая ставка на офшорные доходы. За 1991-2016 гг. активы ADM выросли практически в три раза – с 399,3 до 1,135 трлн долл. США (рисунок 1).

Приток средств в Сингапур осуществляется из разных стран с целью инвестирования. На рисунке 2 представлена структура прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Сингапур за 1995–2011 гг.

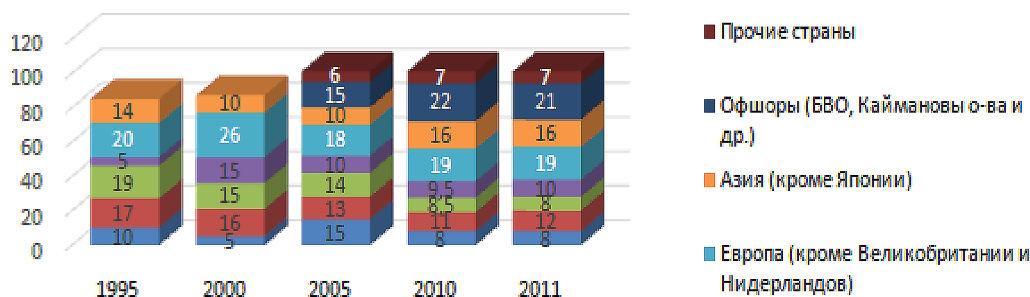


Рисунок 1 – Динамика активов ADM (на конец года), млн долл. США

(составлено авторами по: <https://secure.mas.gov.sg/msb-xml/Report.aspx?tableSetID=I&tableID=I.13>)

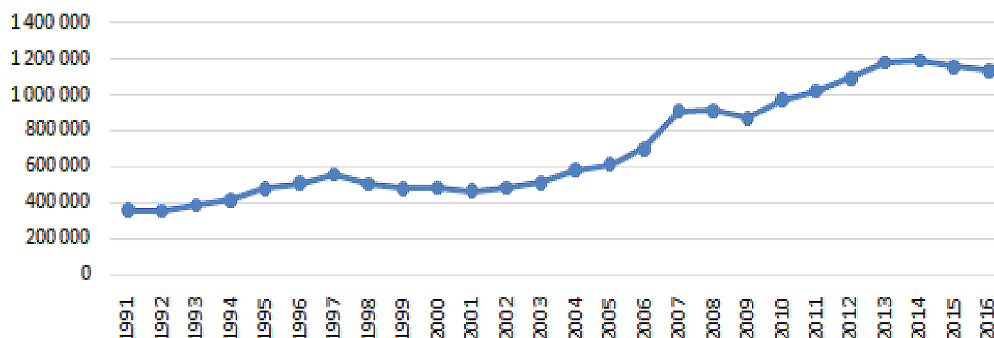


Рисунок 2 – Динамика ПИИ в Сингапур, 1995-2011 гг., млрд долл. США

(составлено авторами по: http://www.mirkin.ru/_docs/book067.pdf)

Таким образом, основной приток ПИИ в Сингапур в 2005-2011 гг. был обеспечен Европой и Азией, также заметно их поступление из офшорных зон. Эксперты предполагают, что к 2020 г. офшорные инвестиции в Сингапур достигнут 1,7 трлн долл., впервые превысив приток капитала в Великобританию. Сингапур уже лидер по темпу роста офшорных инвестиций – в 2015 г. они увеличились на 10%. За ним следуют Гонконг, Швейцария, Карибские о-ва и Панама [9].

Гонконг является не менее значимым ОФЦ в Азии. Укреплению его позиций способствует тесная связь с Китаем. Он выступает своеобразным «проводником» в Китай для иностранных инвесторов. В отличие от материкового Китая, в Гонконге они могут размещать акции, облигации и пр. финансовые инструменты, свободно инвестировать средства в ценные бумаги, размещенные на его бирже. Только Гонконг позволяет инвестировать в закрытые китайские отрасли – на основании соглашения о тесном экономическом сотрудничестве (СЕРА) [10].

В тоже время, офшорный рынок гонконгских займов значительно изменился – несмотря на рост общего объема займов и ссуд с 3,369 трлн гонконгских долл. в 1992 г. до 8,023 трлн гонконгских долл. в 2016 г., доля внутреннего кредитования превышает внешнее (рисунок 3).

Эксперты отмечают, что кредиты, выдаваемые в Гонконге, направляются из страны для использования компаниями материкового Китая [11]. Следовательно, мы можем попытаться объяснить данную тенденцию.

В 2010 г. Китай создал в Гонконге рынок офшорных юаней с целью вывода юаня на международный рынок и достижения им статуса резервной валюты. Небанковским финансовым институтам было разрешено без ограничений открывать счета в юанях; держатели юаней получили право переводить средства между счетами в китайской валюте, открытыми в банках Гонконга. Спустя несколько лет цель правительства Китая была достигнута – в связи с повышением роли юаня в международной торговле и финансовой системе 1 октября 2016 г. исполнительный совет МВФ включил китайский юань в корзину SDR [12].

Таким образом, резюмируя о достижении цели исследования, можно сделать вывод, что в настоящее время наблюдается тенденция усиления позиций ОФЦ, расположенных в Азии, значительная часть которых появилась не благодаря исторически сложившимся обстоятельствам, а была создана в целях привлечения финансовых потоков и укрепления позиций некоторых государств. Анализ статистических данных показал, что ОФЦ активно функционируют на протяжении нескольких десятилетий, этому способствует то, что большинство из них представлены мировыми финансовыми центрами.



Рисунок 3 – Доли внешнего и внутреннего кредитования в Гонконге, 1991–2016 гг.
(составлено по: <http://www.hkma.gov.hk/eng/market-data-and-statistics/monthly-statistical-bulletin/table.shtml#section3>)

Также можно сделать вывод – при реализации стратегической инициативы по созданию в Москве международного финансового центра представляется весьма важным продолжить научные исследования особенностей организации, функционирования ОФЦ и проблем деофшоризации российской экономики с учетом мировых тенденций.

Список литературы

1. Сайт про международные финансы, мировой финансовый рынок, финансовые инвестиции [Электронный ресурс]. URL: <http://fin-result.ru/megdynamodnie-finansi1.html>
2. OLIESERVE. Сайт компании, предоставляющей консалтинговые услуги [Электронный ресурс]. URL: <http://olieserve.com/ru/onshore-offshore-midshore/>
3. Offshore wealth. Ведущий корпоративный портал офшорной индустрии на русском языке [Электронный ресурс]. URL: <https://wealthoffshore.net/offshore-jurisdictions/offshore-midshore-onshore-where-essential-difference/>
4. Максимо В. Энг, Фрэнсис А. Лис, Лоуренс Дж. Мауэр. Мировые финансы / пер. с англ. – М.: ДеКа, 1998. – 768 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.twirpx.com/file/781399/>
5. Ефремов В.А., Давлетишин Э.А. Движение капиталов в офшорных зонах // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. – 2014. – № 7–8 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/dvizhenie-kapitala-v-ofshornyh-zonah>
6. Матусевич А. П. Офшорные зоны: история, тенденции развития, влияние на российскую экономику [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ofshornye-zony-istoriya-tendentsii-razvitiya-vliyanie-na-rossiyskuyu-ekonomiku>
7. Красная Весна. Информационное агентство [Электронный ресурс]. URL: <http://rossaprimavera.ru/news/ekonomika-rossii-popolnyaetsya-investiciyami-iz-offshorov>
8. Финансовые стратегии модернизации экономики: мировая практика / под ред. Я.М. Миркина. – М.: Магистр, 2014. – 496 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/book067.pdf
9. Газета Ведомости [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/06/09/644735-singapur-ofshornim-tsentrom>
10. Bonds.Finam.RU [Электронный ресурс]. URL: <http://bonds.finam.ru/comments/item/promsvyazbank-perspektivnost-kitajskogo-rynka-dlya-rossiyskix-investorov/>
11. Деловой квартал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dk.ru/news/investory-derzhat-kitajskuyu-valyutu-v-ozhidanii-182643767>
12. Forbes [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru/kompanii/338291-sendvich-i-viski-kak-trampu-borotsya-s-vrednymi-privychkami-amerikanskogo-biznesa>
13. Развитие финансов России в условиях глобализации: монография / под ред. А.В. Молчанова; отв. ред. К.Г. Буневич. – М., 2013.

**MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF OFFSHORE CENTRES AND THEIR
RELATIONSHIP WITH THE ECONOMIES OF THE STATES**

Bunevich Konstantin Georgievich,

*Cand. Ekon. Sciences, associate Professor, head of the Department of Finance and credit,
E-mail: kbunevich@muiv.ru,*

Polovinkina Elena S.,

*master student at the faculty of Economics and Finance,
E-mail: 70098859@online.muiv.ru,
Moscow University Witte, Moscow
<http://www.muiv.ru>*

The article discusses trends in the development of some offshore centres, in particular the strengthening of the position of such centres in Asia. Statistical data confirming the involvement of financial flows from foreign economies to strengthen the international position of individual States.

Keywords: offshore, world Finance centre, foreign direct investment, de-offshorization

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Руденко Людмила Геннадьевна,

*канд. экон. наук, доцент, декан факультета экономики и финансов,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва,
E-mail: lrudenko@mtuiv.ru,*

Караулов Василий Михайлович,

*канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент кафедры прикладной информатики,
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», г. Киров,
E-mail: v.karaulov@mail.ru,*

Вандышева Мария Николаевна,

*магистрант факультета экономики и финансов,
Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва
E-mail: bampirilla@mail.ru*

В статье проводится анализ динамики развития банковской системы на территории Российской Федерации. Авторами исследована структура отраслевого рынка на основе расчета коэффициентов концентрации, индекса Херфиндаля-Хиршмана, индекса энтропии, дисперсии рыночных долей. В результате проведенного анализа делается вывод о том, что банковский рынок РФ является умеренно концентрированным. По результатам исследования предложен ряд мер по укреплению позиций банковской системы.

Ключевые слова: банки, банковский сектор, банковская система, индекс Херфиндаля-Хиршмана, индекс энтропии, дисперсия рыночных долей, индекс концентрации, конкуренция

Актуальность анализа динамики развития банковской системы обусловлена тем, что она занимает важное место в рыночной экономике, и оказывает огромное воздействие на жизнедеятельность населения и государства в целом. От стабильности функционирования банковского сектора зависит эффективность и устойчивость денежно-кредитной политики страны, а следовательно, и устойчивость экономического развития государства.

Цель исследования – провести анализ динамики развития банковской системы Российской Федерации в современных условиях и разработать мероприятия по укреплению позиций банковского сектора.

Одним из основных показателей деятельности банка является величина активов-нетто, по результатам их анализа, можно сделать вывод, что наблюдается огромный разрыв между кредитными организациями по их величине (таблица 1). Например, активы ПАО «Сбербанк России» больше активов ПАО «АКБ «Ак Барс»» более чем в 48 раз, учитывая, что в отрасли на январь 2017 г. насчитывается 605 игроков. Несмотря на нестабильную ситуацию в экономике, есть банки, которые показывают годовой прирост активов на 40–45 %, что является положительной тенденцией.

Таблица 1 – Рейтинг топ-20 банков по размеру активов-нетто на январь 2013–2017 года, млрд руб.

Позиция	Название банка	Размер активов-нетто январь 2013	Размер активов-нетто январь 2014	Размер активов-нетто январь 2015	Размер активов-нетто январь 2016	Размер активов-нетто январь 2017	Прирост января 2017 к 2016, %
1	Сбербанк России	14 082,00	16 730,00	22 330,00	23 546,00	22 683,00	–3,66
2	ВТБ Банк Москвы	4 339,00	5 277,00	8 363,00	9 414,00	9 462,00	0,51
3	Газпромбанк	2 814,00	3 622,00	4 723,00	5 178,00	5 154,00	–0,46
4	ВТБ 24	1 512,00	2 101,00	2 880,00	3 001,00	3 149,00	4,92
5	ФК Открытие	658,00	965,00	2 736,00	3 029,00	2 818,00	–6,97
6	Россельхозбанк	1 673,00	1 916,00	2 165,00	2 652,00	2 802,00	5,68
7	Альфа-Банк	1 377,00	1 562,00	2 313,00	2 286,00	2 458,00	7,53
8	Национальный Клиринговый Центр	212,00	387,00	1 489,00	1 609,00	2 310,00	43,55

9	Московский Кредитный Банк	320,00	463,00	597,00	1 231,00	1 455,00	18,2
10	Промсвязьбанк	704,00	753,00	1 088,00	1 280,00	1 327,00	3,68
11	ЮниКредит Банк	886,00	927,00	1 385,00	1 429,00	1 214,00	-15,03
12	Бинбанк	164,00	212,00	413,00	799,00	1 165,00	45,9
13	Росбанк	695,00	736,00	984,00	901,00	793,00	-11,94
14	Райффайзенбанк	636,00	712,00	891,00	887,00	779,00	-12,22
15	Россия	320,00	418,00	515,00	583,00	753,00	29,12
16	БМ-Банк (бывш. Банк Москвы)	1 520,00	1 828,00	2 419,00	1 842,00	668,00	-63,71
17	Рост Банк	18,00	69,00	146,00	436,00	616,00	41,46
18	Банк «Санкт-Петербург»	377,00	447,00	561,00	591,00	608,00	2,91
19	Совкомбанк	98,00	131,00	217,00	524,00	554,00	5,9
20	Ак Барс	343,00	370,00	463,00	487,00	466,00	-4,32

Источник: Рейтинги банков. URL: <http://www.banki.ru/banks/ratings/> (дата обращения: 3.04.2017)

Оценивая конкурентную среду банковского сектора целесообразно определить доли, которые занимают кредитные организации на рынке с помощью расчета индексов концентрации пяти и двадцати компаний [3].

Коэффициент рыночной концентрации рекомендуется рассчитать по формуле:

$$CR_n = \sum_{i=1}^n S_i,$$

где n – это количество участников на рынке;

S_i – рыночная доля i-ого участника, в объеме реализации рынка, %.

В рамках данного исследования коэффициент концентрации целесообразно определить для 5 и 20 банков. В результате расчетов получены следующие показатели: CR_5 – 55,79 %, а CR_{20} – 78,96 %. Таким образом, так называемый «хвост рынка», имеет долю равную всего лишь 21,04 %.

Рынок считается неконцентрированным при значении индекса $CR_n < 45$ %, умеренно концентрированным – при $CR_n = 45-70$ % и высококонцентрированным – при $CR_n > 70$ % [2]. Соответственно, российский банковский рынок можно отнести к умеренно концентрированным рынкам.

Дальнейшие исследования основаны на расчетах индекса дисперсии долей, энтропии и Херфиндаля-Хиршмана.

Индекс Херфиндаля-Хиршмана (НИ) предлагается рассчитать по формуле:

$$НИ = S_1^2 + S_2^2 + \dots + S_n^2,$$

а индекс дисперсии долей по формуле:

$$v^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(S_i - \frac{1}{n} \right)^2,$$

где v – дисперсия рыночных долей банков;

n – число банков в регионе (605);

S_i – рыночная доля i-го банка.

Индексы энтропии рекомендуется определить по формуле:

$$E = \sum_{i=1}^N \left(S_i \cdot \ln \frac{1}{S_i} \right).$$

Значения 55 % индексов концентрации пяти компаний (CR_5) равное 55 % и индекса Херфиндаля-Хиршмана равное 0,1066 указывают на то, что рынок является умеренно концентрированным, а, следовательно, его можно отнести к рынку монополистической конкуренции [3]. Индексы дисперсии долей и энтропии равны 0,000168 и 3,25559 соответственно, это свидетельствует о том, что доли банков на рынке существенно различаются, а концентрация участников на рынке низкая.

Характерным является то, что первые три банка из списка топ-20 банков, и еще несколько из первой десятки, имеют долю государственного участия, что дает им определенные преференции и поддержку, а это улучшает их положение в отрасли по сравнению с остальными кредитными органи-

ями. 30 сентября 2016 года Центральный банк Российской Федерации опубликовал список системно значимых банков, тем самым расширив круг предпочтительных банков.

Таблица 2 – Перечень системно значимых кредитных организаций

№ п/п	Наименование кредитной организации	Рег. №
1	АО ЮниКредит Банк	1
2	Банк ГПБ (АО)	354
3	Банк ВТБ (ПАО)	1000
4	АО «АЛЬФА-БАНК»	1326
5	ПАО Сбербанк	1481
6	ПАО Банк «ФК Открытие»	2209
7	ПАО РОСБАНК	2272
8	ПАО «Промсвязьбанк»	3251
9	АО «Райффайзенбанк»	3292
10	АО «Россельхозбанк»	3349

Источник: Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций. URL: http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=30092016_101942ik2016-09-30T10_19_00.htm (дата обращения: 3.04.2017)

Стоит также добавить, что в настоящий момент закрываются ненадежные банки, отзываются лицензии у сомнительных игроков, и даже банки из первой сотни вынуждены прекращать свою деятельность (рисунок 1). В 2016 г. у 97 кредитных организаций отозваны лицензии [6]. Такая тенденция свидетельствует о том, что кредитный рынок движется в сторону снижения уровня конкуренции.

Согласно предоставленным данным на рисунке 2, основные показатели деятельности банков за 2016 г. снизились, а именно: активы – на 3,5 %; кредиты экономике (Кредиты нефинансовым организациям и розничные кредиты) – на 6,9 %; кредиты нефинансовым организациям – на 9,5 %. [5].

За январь–февраль 2017 г. основные показатели деятельности банков также снизились: активы – на 0,9 %; кредиты экономике – на 1,6 %; кредиты нефинансовым организациям – на 2,2 %; кредиты физическим лицам – на 0,1 %.

Объем просроченной задолженности по корпоративному портфелю вырос за январь–февраль 2017 года на 3,9 %, а по розничному – на 3,0 %.

Портфель ценных бумаг за январь–февраль 2017 года уменьшился на 1,0 %; в основном за счет сокращения на 1,3 % вложений в долговые ценные бумаги.

За январь–февраль 2017 года вклады населения снизились на 0,5 %, а депозиты и средства организаций на счетах выросли на 0,9 %.

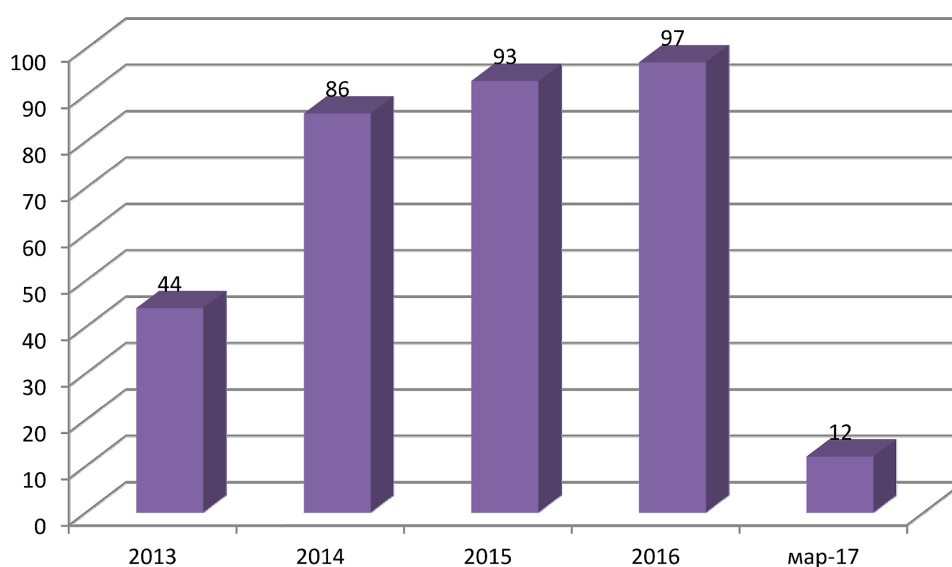


Рисунок 1 – Динамика отзыва лицензий у кредитных организаций 2013–март 2017 гг., шт.

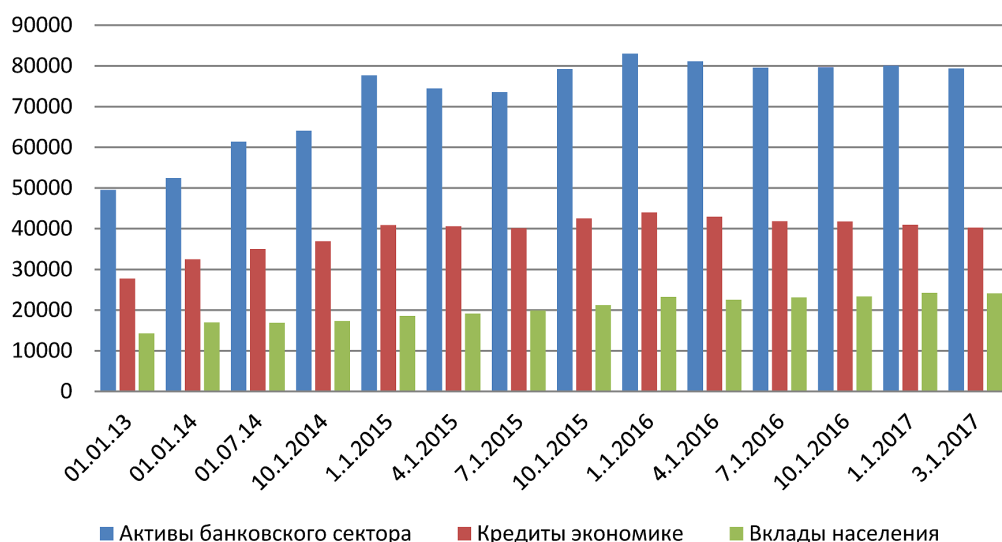


Рисунок 2 – Объемы основных показателей, трлн руб.

На показатели деятельности российских банков в прошедшем 2016 году значительное влияние оказало укрепление национальной валюты. Совокупная прибыль банковского сектора РФ составила порядка 930 млрд рублей, согласно данным размещённых на официальном сайте Банка России. За 2015 год совокупный финансовый результат сектора составил около 192 млрд рублей, таким образом, совокупная прибыль выросла практически в пять раз. Положительный финансовый результат получили 442 кредитные организации, отрицательный 163. За январь – февраль 2017 года кредитными организациями была получена прибыль в размере 212 млрд рублей.

Динамика внешнего долга российских банков за период 2012–2016 гг. также подвержена влиянию ряда факторов. Как мы видим из таблицы 3, переломной точкой стало начало 3 квартала 2014 года, после которого пошел активный спад привлечения средств банками из-за рубежа. Добавило определенные риски к кредитованию в иностранной валюте падения курса рубля к иностранной валюте до 70 рублей за доллар и 85 рублей за евро соответственно. Кроме того, ограничительные меры, которые ввели западные страны, до минимума сократили возможный срок кредитования, что также сделало фондирование за рубежом менее выгодным.

Таблица 3 – Внешний долг российских банков за период 2012–2016 гг. на определенные даты, млрд долларов

Дата	Объем заимствования
1.07.2012	139,8
1.10.2012	149,4
1.01.2013	159,3
1.04.2013	163,4
1.07.2013	168,7
1.10.2013	167,3
1.01.2014	172,4
1.04.2014	176,8
1.07.2014	169,6
1.10.2014	162,1
1.01.2015	149,8
1.04.2015	132,3
1.07.2015	125,9
1.10.2015	119,3
1.01.2016	112,3
1.04.2016	111,4

1.07.2016	107,2
1.10.2016	103,3

Источник: Внешний долг Российской Федерации в национальной и иностранной валютах. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs> (дата обращения: 22.03.2017)

Необходимо отметить, что в нашей экономике имеется немало количество проблем, которые, так или иначе, оказывают свое отрицательное воздействие на кредитный рынок. Основной проблемой банковской сферы являются высокие процентные ставки и низкая доступность кредита, а также ухудшение платежеспособности предприятий, сокращение производства и падение заработных плат. Данные факторы вызывают рост «плохих долгов» и падение прибыли банков, что в свою очередь, вызывает новую волну ухудшения кредитов.

Что касается доверия населения к банкам, то в условиях кризиса и сбоя работы Агентства по страхованию вкладов, население опасается хранить денежные средства в банках ниже ТОП-10. Регулятор надзора за банками не успевает вовремя выявлять неблагонадежные банки, что приводит к оттоку капитала в офшорные зоны (вывод активов топ-менеджерами банка из России) и учет активов за балансом банка.

В данных условиях целесообразно, для укрепления роли банковского сектора в экономике страны, реализация ряда мероприятий:

- усовершенствования банковского законодательства;
- формирования новых кредитных продуктов для финансирования инновационных проектов [4];
- развития предпринимательской активности малого и среднего бизнеса за счет предоставления специальных кредитных предложений при соответствующей поддержке государства [1; 7];
- повышения финансовой грамотности населения;
- решения проблемы просроченных долгов и возвращения доверия населения;
- обеспечения открытости и прозрачности деятельности кредитных организаций;
- создания новых источников долгосрочного фондирования и механизмов, гарантирующих вложение банками получаемых ресурсов в кредитование реального сектора.
- повышения эффективности банковского регулирования и банковского надзора;
- предотвращения использования кредитных организаций в недобросовестной коммерческой деятельности.

Представленные меры позволят улучшить финансовую устойчивость банковской системы в целом.

Список литературы

1. *Аверин А.В.* Перспективные направления совершенствования финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства // Анализ общественных явлений в 2015 г. Построение прогнозов; в сб. материалов международной научно-практической конференции, 2016. – С. 28–33.
2. *Анохин В. А., Рожковская К.В.* Анализ конкурентного развития коммерческих банков России // Молодой ученый. – 2016. – №27. – С. 334–338.
3. *Максимов Н.А.* Анализ банковской отрасли: конкуренция, проблемы и перспективы развития // Концепт. – 2016. – Т. 11. – С. 3166–3170. URL: <http://e-koncept.ru/2016/86669.htm> (дата обращения: 20.03.2017).
4. *Морковкин Д.Е.* Институциональные аспекты финансового обеспечения инновационного развития реального сектора экономики России в условиях импортозамещения // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях: материалы II международной научно-практической конференции в 2-х частях, 2016. – С. 434–442.
5. О динамике развития банковского сектора Российской Федерации в феврале 2017 года. URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/din_razv_17_02.pdf (дата обращения: 22.03.2017).
6. Полный список банков, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензии Банком России в период с 1991 по 2017 гг. URL: http://www.banki.ru/banks/memory/?by=PROPERTY_date&order=desc&PAGEN_1=8 (дата обращения: 03.04.2017).

7. Руденко Л.Г., Караулов В.М. Система кредитования малого бизнеса // Устойчивое развитие социально-экономических систем: наука и практика: материалы III международной научно-практической конференции / под ред. Ю.С. Руденко, Л.Г. Руденко. – М., 2016. – С. 521–528.

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE BANKING SYSTEM

Rudenko Lyudmila Gennadiievna,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Dean of the Faculty of Economics and Finance,
e-mail: lrudenko@muiv.ru,
Moscow University S.Yu. Witte, Moscow,*

Karaulov Vasily Mikhailovich,

*Candidate of Physical and Mathematical Sciences, associate professor, associate professor of the Applied Informatics Department,
e-mail: v.karaulov@mail.ru,
FGBOU V Vyatka State University, Kirov,*

Vandysheva Maria Nikolaevna,

*graduate student of the Faculty of Economics and Finance,
e-mail: bampirilla@mail.ru,
Moscow University S.Yu. Witte, Moscow*

The article analyzes the dynamics of development of the banking system in the Russian Federation. The authors have investigated the structure of the industry market on the basis of the calculation of the concentration ratios, the Herfindahl-Hirschman index, entropy index, variance of market shares. As a result of conducted analysis we can conclude that the Russian banking market is moderately concentrated market. In conclusion, proposed a number of measures to enhance the role of the banking sector.

Keywords: banking sector, banking system, Herfindahl-Hirschman index, the index of entropy, the dispersion of market share, concentration index, competition

УДК 336.7

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗА РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Кандыбко Наталья Викторовна,

*д-р экон. наук, профессор, начальник научно-исследовательского центра,
ФГКВОУ ВО «Военный университет» Министерства обороны Российской Федерации, г. Москва,
E-mail: Nataliya_v_@mail.ru,*

Кандыбко Олег Евгеньевич,

*магистр факультета математической экономики, статистики и информатики,
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва,
E-mail: olegkand95@gmail.com*

Современные подходы и методы фундаментального анализа строятся на оценке истинной стоимости ценной бумаги, основанной на изучении экономических, финансовых, политических факторов, связанных с ней. Фундаментальная теория связана с институциональным, финансовым, экономическим и социальным анализом. В связи с этим, актуальным становится внедрение математического подхода к оценке влияния фундаментальных событий на поведение ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг; фундаментальный анализ; кластерный анализ; дерево решений

Рынок ценных бумаг является одним из ключевых механизмов привлечения денежных ресурсов на цели инвестиций, модернизации экономики, стимулирования роста производства [1]. Для привлечения заемных финансовых ресурсов любое предприятие или организация может, выполнив определенную процедуру регистрации, позволить покупать или продавать некоторое количество акций своей компании всем потенциальным клиентам. В результате таких операций организация получает деньги на свое функционирование и развитие.

Для определения характерных для российского рынка тенденций развития и степени интеграции в мировой рынок ценных бумаг следует проанализировать его по следующим направлениям [2]:

- капитализация фондового рынка;
- влияние зарубежных фондовых рынков;
- объем иностранных инвестиций.

Капитализация фондового рынка – это суммарная рыночная стоимость обращающихся на этом рынке ценных бумаг. Капитализация российского рынка акций, вычисленная на основе средневзвешенных цен на Московской бирже в секторе Основной рынок, по итогам торгов 06.01.2017 г. составила 37,798 трлн рублей [3].

Вычислим показатель соотношения капитализации фондового рынка к ВВП. Этот индикатор используется в качестве основного показателя, характеризующего роль фондового рынка в экономике и его интернационализации с мировым рынком. По итогам 2005 года Россия вошла в десятку стран с развивающимися рынками с наиболее высоким соотношением капитализации и ВВП. В 2013 году процентное соотношение капитализации фондового рынка к ВВП России составило 36,96%, в 2016 году – 46,73% (рис. 1) [4].

Данный показатель свидетельствует как и о большом разрыве между капитализацией фондового рынка и ВВП, как ориентиром его роста, так и о значительной недооцененности фондового рынка России. Уменьшение показателя капитализация российского фондового рынка к ВВП свидетельствует об уменьшении роли национального фондового рынка в экономике. Представленное структурное изменение происходит под влиянием внешних негативных тенденций и несоответствия внутренних условий критериям привлекательности фондового рынка для инвесторов.

Российский фондовый рынок находится в выгодном положении относительно других развивающихся рынков, а также постепенно становится неотъемлемой частью мирового экономического пространства. В связи с этим, как никогда актуальной становится проблема прогнозирования динамики цен на фондовом рынке.

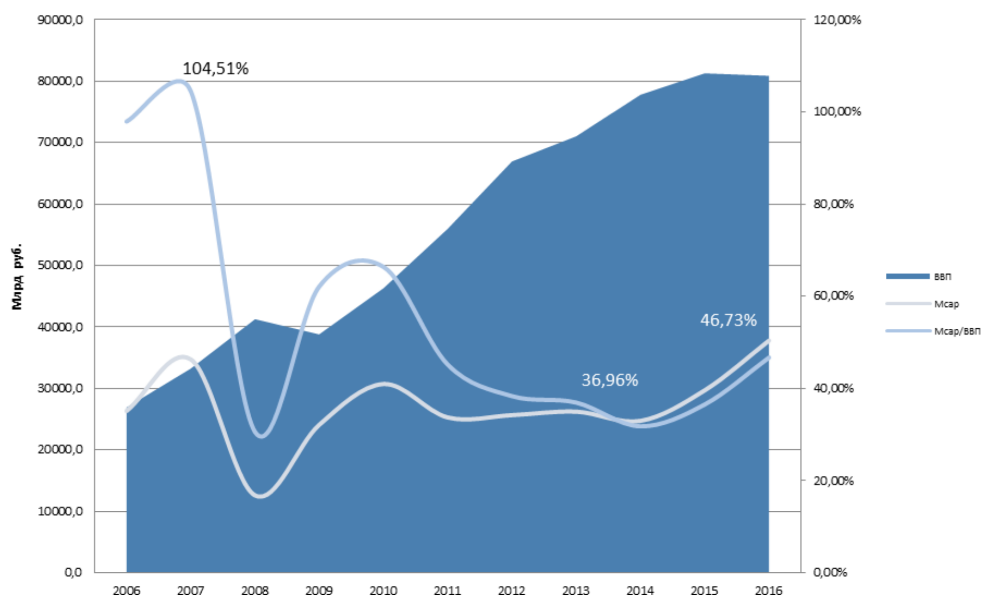


Рисунок 1 – Соотношение капитализации рынка к ВВП России в 2006–2016 гг.

В научной литературе приводится большое количество математических моделей и методик для анализа финансовых рынков [5, 6, 7]. В данной статье была разработана концептуальная модель прогноза ценных бумаг, позволяющая с определенной степенью точности предсказать поведение акции компаний после наступления выделенных фундаментальных событий.

Выбрав достаточно большой временной срез для анализа, можно определить зависимости, характерные для той или иной ценной бумаги, события, которые оказывают на нее наиболее сильное влияние, и использовать это для прогноза.

Для построения модели были проанализированы данные о котировках обыкновенных акций десяти российских компаний за период с 18.04.2012 г. по 18.04.2017 г.:

- ПАО «Интер РАО»;
- ПАО Банк «ФК Открытие»;
- ПАО «Алроса»;
- ПАО «Газпромнефть»;
- ПАО «ДИКСИ Групп»;
- ПАО «Аэрофлот»;
- ПАО «Ленэнерго»;
- ПАО «Банк ВТБ»;
- ПАО «Распадская»;
- ПАО «Северсталь».

В целях анализа для каждой компании были выделены фундаментальные события в рассматриваемом временном срезе (рисунок 2).

Анализ тренда, образованного под влиянием события, проводился по трем характеристикам: угол, который образует тренд; коэффициент детерминации, то есть степень изменчивости исходного ряда, описываемого трендом, а также среднее квадратическое отклонение. В зависимости от этих показателей была описана сила сигнала, создаваемого фундаментальным событием – высокий коэффициент детерминации, острота угла тренда и низкое СКО характеризуют сильный сигнал, в то время как противоположные значения этих характеристик говорят о слабом сигнале. Выделенные сигналы были систематизированы для каждой компании (рисунок 3).

Собранная информация о влиянии фундаментальных событий на акции рассматриваемых компаний была проанализирована с помощью методов кластерного анализа (метод k-средних). Информационный куб собранных данных выглядит следующим образом (рисунок 4).

Результаты кластерного анализа фундаментальных сигналов позволяют сделать вывод о компаниях, хорошо реагирующих на фундаментальные события. Наиболее сильные сигналы создают компа-

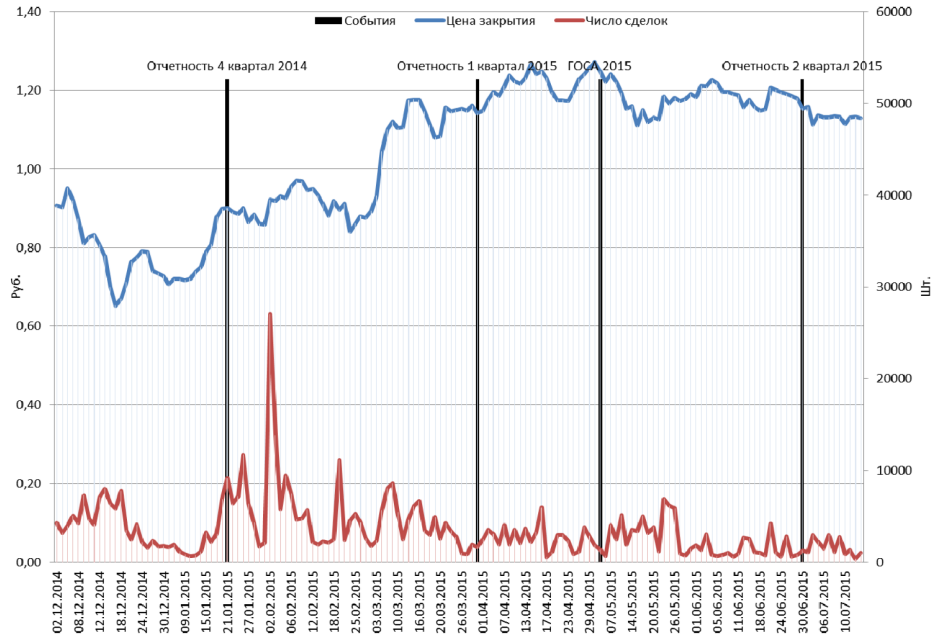


Рисунок 2 – Временной срез фундаментальных событий в период с 02.12.2014 по 10.07.2015 на примере ПАО «Интер РАО»

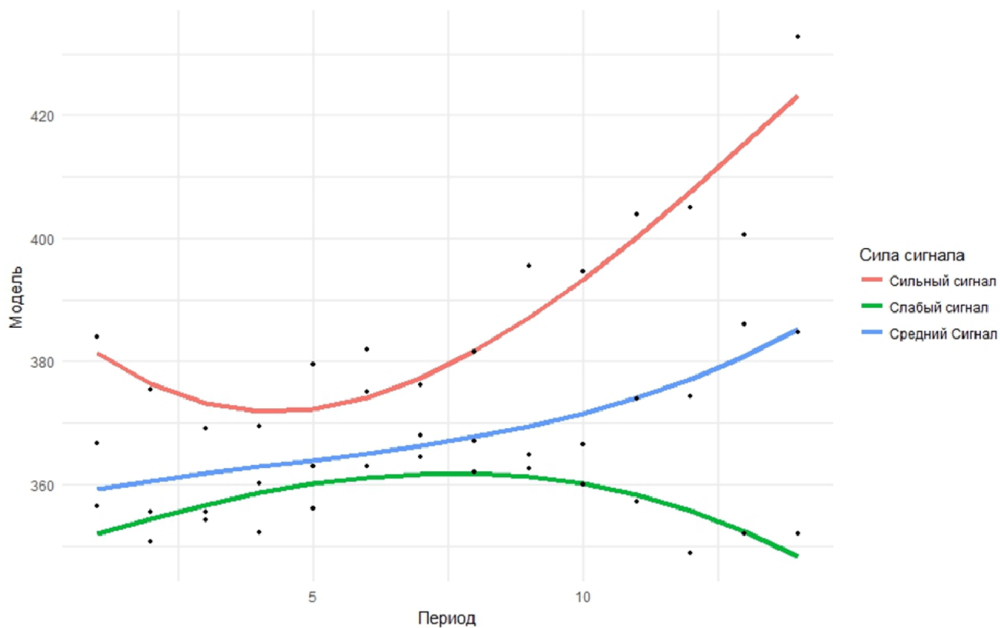


Рисунок 3 – Примеры фундаментальных сигналов

нии ПАО «Северсталь», ПАО «Банк ФК Открытие», ПАО «Дикси ГРУПП», наиболее слабую реакцию показали ПАО «Банк ВТБ» и ПАО «ИнтерРАО» (рисунок 5).

Собранные данные позволяют с определенным процентом точности узнать характер движения акций рассматриваемых компаний после наступления описанных фундаментальных событий X_1, \dots, X_n . Построим модель дерева решений (Рекурсивное разбиение – Алгоритм ID3). Предикатами решающего дерева выступают название компании и название события. Концевой вершиной дерева выступит сигнал, описываемый двумя параметрами: сила и направление тренда.

Полученная модель позволяет определить предполагаемое поведение акции компании. Чтобы классифицировать характер поведения ценной бумаги, необходимо спуститься по дереву до замыкающего узла и зафиксировать значение фундаментального сигнала. Таким образом, модель позволяет получить прогноз в следующих модификациях:

1. «Сильный \uparrow » (Сильный восходящий тренд).
2. «Сильный \downarrow » (Сильный нисходящий тренд).

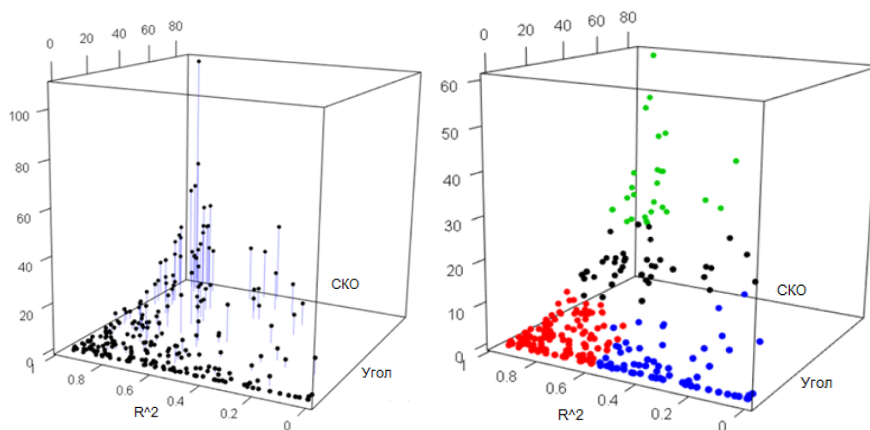


Рисунок 4 – Информационный куб данных о сигналах фундаментальных событий (слева) и кластерный анализ фундаментальных сигналов (справа)

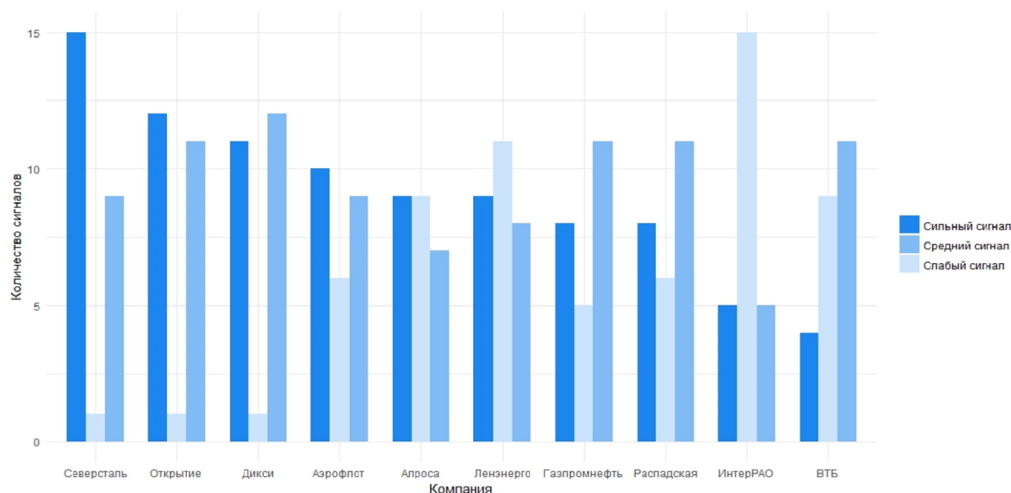


Рисунок 5 – Распределение фундаментальных сигналов по компаниям

3. «Средний ↑» (Средний восходящий тренд).
4. «Средний ↓» (Средний нисходящий тренд).
5. «Слабый ↑» (Слабый восходящий тренд).
6. «Слабый ↓» (Слабый нисходящий тренд).

Построим фундаментальный прогноз для компаний, характеризующихся наибольшим количеством сильных сигналов в рассматриваемом периоде, на примере двух фундаментальных событий – «Публикация отчетности за 3 квартал», «Публикация отчетности за 4 квартал» (таблица 1, рисунок 6).

Таблица 1 – Фундаментальный прогноз для рассматриваемых компаний

Название компании	Фундаментальный прогноз	
	публикация отчетности за 3 квартал	публикация отчетности за 4 квартал
ПАО Банк «ФК Открытие»	Средний ↓	Сильный ↑
ПАО «ДИКСИ Групп»	Средний ↓	Сильный ↑
ПАО «Северсталь»	Сильный ↓	Сильный ↑

Таким образом, большинство существующих методов фундаментального анализа в недостаточной степени используют современные математические методы. В данной статье рассмотрены постановка и математическая формализация задачи оценки влияния фундаментальных событий на поведение ценных бумаг. Собранный массив данных используется для разработки модели решающих деревьев, позволяющей с определенной степенью точности предсказать поведение ценной бумаги после наступления определенных фундаментальных событий.

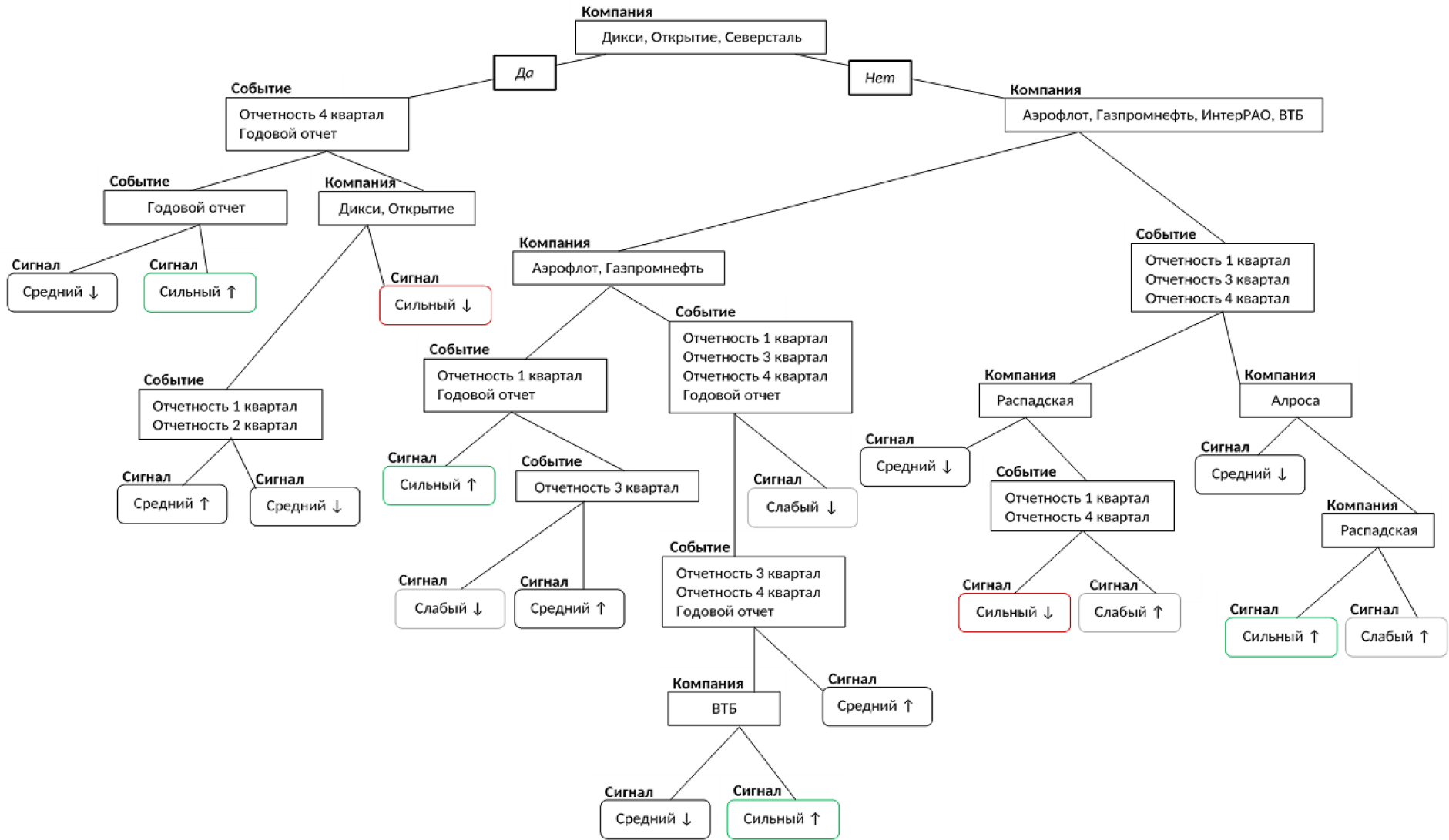


Рисунок 6 – Решающее дерево (не менее 15 наблюдений в узле)

Список литературы

1. Звонова Е.А. Деньги. Кредит. Банки: учебник / под ред. Е.А. Звоновой. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 256 с.
2. Жуков Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги. Практикум: учебное пособие / Е.Ф. Жуков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 – 421 с.
3. Московская Биржа ММВБ-РТС [Электронный ресурс]. URL: <https://www.moex.com/>
4. Кандыбко Н.В. Моделирование и прогнозирование курса валют в долгосрочной перспективе / Н.В. Кандыбко, О.Е. Кандыбко // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 1(78).
5. Jack D. Schwager Stock Market Wizards // HarperBusiness. – 2003. – С. 205–207.
6. Jack D. Schwager Hedge Fund Market Wizards: How Winning Traders Win // HarperBusiness. – 2003. – С. 207–210.
7. Хачатурян А.А., Хачатурян К.С. Современные проблемы управления золотовалютными резервами России // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-2(58-2). – С. 51–54.

CONCEPTUAL MODEL OF PREDICTION OF THE SECURITIES MARKET BY METHODS OF
THE FUNDAMENTAL ANALYSIS

Kandybko Natalia Viktorovna,

*Doctor of Economics, Professor, Head of the Research Center,
FGKVOU VO «Military University» of the Ministry of Defense of the Russian Federation, Moscow,
E-mail: Nataliya_v_@mail.ru,*

Kandybko Oleg Evgenievich,

*Master of the Faculty of Mathematical Economics, Statistics and Informatics, FGBOU VO “The Russian
Economic University. G.V. Plekhanov”, Moscow,
E-mail: olegkand95@gmail.com*

Modern approaches and methods of fundamental analysis are based on an assessment of the true value of a security based on the study of the economic, financial, political factors associated with it. The fundamental theory is related to institutional, financial, economic and social analysis. In this regard, the introduction of a mathematical approach to the assessment of the influence of fundamental events on the behavior of securities becomes topical.

Keywords: securities market; fundamental analysis; cluster analysis; tree solutions

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Басова Мария Михайловна,

*канд. экон. наук, доцент департамента учета, анализа и аудита,
ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
(Финансовый университет), г. Москва,
E-mail: mashashik@mail.ru*

В статье отражены содержание и особенности разработки нефинансовых отчетов социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО). Выделяются приоритетные социальные и экономические аспекты деятельности СО НКО, рассматриваются специфические стандартные элементы отчётности в области устойчивого развития на примере Благотворительного фонда Елены и Геннадия Тимченко и Благотворительного детского фонда «Виктория».

Ключевые слова: социально ориентированные некоммерческие организации; отчетность об устойчивом развитии компании; стейкхолдеры; руководство GRI; внутренние и внешние социальные аспекты предприятия

В развитии современного российского общества некоммерческий сектор вносит существенный вклад в развитие социальной политики региона, представляя собой динамично развивающийся социальный институт. Важнейшими факторами социального развития общества и повышения качества жизни граждан в таких сферах, как образование, здравоохранение, социальная защита, наука, искусство, культура, охрана окружающей среды является деятельность социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО).

Впервые упоминание о социально ориентированных некоммерческих организациях появилось в Федеральном законе «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» от 05 апреля 2010 года № 40-ФЗ, а в августе 2011 г. принято постановление Правительства РФ № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям (СО НКО)», предусматривающее выделение средств из федерального бюджета (ФБ) на субсидирование их деятельности, включая и региональные бюджеты.

Компании стремятся к повышению информированности заинтересованных сторон обо всех аспектах своей деятельности и обеспечению достоверности, содержательности и оперативности предоставляемой информации. Для этих целей в организациях ведется подготовка финансовой и нефинансовой отчетности [3].

Составление отчетности об устойчивом развитии компании (нефинансовой отчетности) НКО должно привести к повышению информированности всех заинтересованных сторон об объеме и ассортименте социальных услуг путем предоставления достоверной, содержательной и оперативной информации; расширению масштабов участия граждан на добровольной основе в деятельности СО НКО; увеличению числа благотворительных пожертвований от организаций и частных лиц; созданию условий для повышения престижности деятельности в некоммерческом секторе; росту и укреплению общественных связей по месту осуществления деятельности СО НКО; созданию благоприятных условий для объединения жителей муниципального образования по различным сферам общих интересов; увеличению объемов внебюджетных средств, привлекаемых СО НКО для осуществления своей деятельности; повышению эффективности деятельности СО НКО. Еще один важный аспект. Оказание финансовой поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям может осуществляться за счет бюджетных ассигнований местных бюджетов путем предоставления субсидий. Для их получения на конкурсной основе неопределимую помощь может оказать нефинансовая отчетность.

Какие же особенности разработки нефинансовых отчетов СО НКО?

1. Финансовое обеспечение некоммерческих структур включает не только поступления от учредителей или участников, доходы от предпринимательской деятельности, доходы от имущества организации, например, от сдачи помещений в аренду, и прочие доходы, разрешенные законодательством, но и благотворительные взносы / добровольные пожертвования, бюджетные ассигнования (таблица 1). В этой связи отчет должен быть ориентирован на демонстрацию положения компании не только во внутренней, но и во внешней среде и наиболее интересен для структур регионального уровня и местного самоуправления.

Таблица 1 – Финансовое обеспечение СО НКО Российской Федерации (на 01.01.2017 года)

Субъект	Общий объем фактических расходов бюджета субъекта РФ на реализацию программы поддержки СО НКО, руб.		Количество СО НКО – получателей финансовой поддержки
	Всего	Из них за счет субсидий Федерального бюджета, руб.	
Калининградская область	15715100	8614000	140
Ярославская область	46803256	9897776	106
г. Санкт-Петербург	1572068470	44817000	86
...			
Кировская область	376935900	9320000	15
Чукотский автономный округ	8384440	3704000	5
Новгородская область	16007090	6916090	2
ИТОГО	4942145468,77	619912341,05	2223

На этом основании можно сделать следующий вывод. Нефинансовые отчеты СО НКО должны быть размещены в публичном пространстве (на официальном сайте организации и на официальном сайте организации, предоставляющей субсидии, в Национальном Регистре нефинансовых отчетов портала Российского Союза промышленников и предпринимателей (РСПП)). По состоянию на 4 мая 2017 г. в Национальном Регистре нефинансовых отчетов зарегистрировано только 26 отчетов НКО, из них 5 отчетов в области устойчивого развития (ОУР) и 21 социальный отчет [1].

Как пример. Ежегодные отчёты Фонда «Виктория» размещаются на официальном сайте, а также рассылаются всем группам стейкхолдеров. Также Фонд ежеквартально отчитывается перед донорами за собранные средства в рамках программы «Достойный дом детям» и готовит индивидуальные отчеты донорам.

2. Нефинансовые отчеты СО НКО в силу большой востребованности значительной группой заинтересованных сторон должны быть универсальными, т.е. соответствовать требованиям некоего стандарта к основному варианту подготовки отчётности в области устойчивого развития. В настоящее время в качестве общепринятого стандарта, определяющего содержание отчёта, его структуру, порядок сбора данных и их обработки в отношении экономических, экологических и социальных результатов деятельности компании используется система отчетности GRI («Глобальная инициатива по отчетности»).

Приведем примеры. Фонд «Виктория» стал первой некоммерческой организацией, начавшей выпускать ежегодные отчёты по международным стандартам GRI с 2006 года. За 10 лет работы Фонд выпустил 10 социальных отчётов, в настоящее время готовится подробный отчёт за 2016 год. Отчёт о деятельности Благотворительного фонда Елены и Геннадия Тимченко в 2015 году (далее – Отчёт) является пятым ежегодным отчётом фонда и подготовлен также в соответствии с Руководством по отчётности в области устойчивого развития GRI версии 4.0 (GRI G4) и отраслевым приложением для некоммерческого сектора.

3. Каждое предприятие в зависимости от основных направлений его деятельности и интересов участников по-своему понимает социальные аспекты деятельности. При этом необходимо разграничить понятия внутренние и внешние социальные аспекты.

Внутренние социальные аспекты предприятия, по мнению автора, ориентированы на социологическое обеспечение управления кадрами в плане поддержания достойной и стабильной заработной платы; планирования численности и состава работников; повышения уровня их квалификации, морального и материального стимулирования; обеспечения безопасности труда и условий отдыха; развития

социальной сферы; планирования карьеры и т.д. Внешние социальные аспекты предприятий направлены на развитие социально-экономического потенциала регионов присутствия путем сотрудничества с государством и обществом в решении актуальных социальных задач, инвестиций в социальную и культурную инфраструктуру регионов [2]. Целью создания СО НКО является реализация социально значимых программ, направленных на интеллектуальное, духовное и физическое развитие людей всех поколений, что одновременно можно отнести к внешним социальными аспектам устойчивого развития предприятий. В этой связи в нефинансовой отчетности СО НКО основной акцент делается на анализ внешних социальных аспектов. Приведем пример. За прошедшие пять лет у Благотворительного фонда Елены и Геннадия Тимченко сформировались четыре комплексные стратегические программы – «Старшее поколение», «Семья и дети», «Спорт», «Культура». Каждая из них включает в себя портфель взаимодополняющих проектов: региональных конкурсов и «пилотов», экспертных проектов, просветительских инициатив. Описанию этих программ и посвящен, в основном, социальный отчет Благотворительного фонда об устойчивом развитии.

4. Внутренние социальные аспекты в нефинансовой отчетности должны включать характеристику уровня развития человеческого потенциала, качества управления и работы руководителей, персонала и добровольцев СО НКО. В связи с этим определяющую роль играет наличие навыков и опыта, уровень компетенции специалистов и добровольцев СО НКО. Так, например, в коллективе Фонда «Виктория» отбору кандидатов уделяется самое строгое внимание. Каждый, кто пришёл работать в «Викторию», должен трудиться «по зову сердца и души». На протяжении 10 лет работы Фонд возглавляли компетентные руководители; общее количество сотрудников на конец 2015 года составляло 47 человек. Трое сотрудников работают в Фонде 10 лет, 12 сотрудников более 7 лет и 4 человека более 5 лет. В Фонде работают психологи, педагоги, специалисты по социальной работе, а также менеджеры, юристы, финансисты, маркетологи и специалисты по связям с общественностью и фандрайзингу.

Конечными целями мероприятий по подготовке кадров в сфере социально ориентированных некоммерческих организаций является снижение барьеров, связанных с отсутствием необходимых знаний и навыков о ведении некоммерческой деятельности у сотрудников и добровольцев СО НКО, и повышение качества управления и развития существующих социально ориентированных некоммерческих организаций, в т.ч. в направлениях, необходимых для решения актуальных социальных задач, обеспечение НКО специалистами.

5. В отчете должен быть наиболее широко освещен раздел «Взаимодействие с заинтересованными сторонами». Здесь стоит отметить, что СО НКО имеют некую специфику в составе стейкхолдеров. Основные стейкхолдеры НКО – благополучатели и организации-грантополучатели, региональные операторы – партнёры фонда, профессиональное экспертное сообщество, органы государственной власти (федеральные, региональные и местные), сотрудники фонда, учредители и члены Наблюдательного совета, федеральные и региональные СМИ. Так, в своей благотворительной деятельности Благотворительный детский фонд «Виктория» руководствуется интересами партнёров, предлагая им эффективные совместные решения, направленные на помощь детям, находящимся в трудной жизненной ситуации. Реализация благотворительных программ ведется в партнёрстве с органами власти. Фонд является ресурсным центром для НКО в рамках реализации государственных грантовых программ и предлагает партнёрам дополнительные возможности, способствующие укреплению образа социальной ответственной компании и выполнению бизнес-задач компании.

Некоммерческие организации должны стремиться поддерживать постоянный контакт с заинтересованными сторонами. Это необходимо для того, чтобы оперативно корректировать текущую деятельность, повышать её эффективность, уточнять свои долгосрочные планы.

В отчётности в области устойчивого развития Благотворительного фонда Елены и Геннадия Тимченко есть подраздел «Взаимодействие с заинтересованными сторонами», посвященный описанию ключевых тем и опасений, которые были подняты заинтересованными сторонами в рамках взаимодействия с организацией, а также того, как организация отреагировала на эти ключевые темы и опасения, в том числе с помощью подготовки своей отчётности.

Развитие некоммерческих организаций и благотворительности в целом, невозможно без доверия к ним со стороны общества, властей, бизнеса и СМИ. Один из способов повысить доверие к себе – быть

прозрачным – является составление нефинансовой отчетности, содержащей доступную, понятную, достаточную и актуальную информацию об организации, когда любое заинтересованное лицо может найти необходимые сведения и проанализировать их.

О повышении роли нефинансовой отчетности в деятельности СО НКО свидетельствует следующий факт. 12 мая 2017 года в Министерстве социального развития Новосибирской области стартовал всероссийский конкурс «Точка отчета» публичных годовых отчетов организаций, занимающихся благотворительностью профессионально, направленный на развитие принципов прозрачности и отчетности сектора через стимулирование подготовки годовых и нефинансовых отчетов социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО) и конкурсный механизм их оценки [4].

Список литературы

1. Официальный сайт Российского союза предпринимателей и промышленников [Электронный ресурс]: <http://media.rspp.ru/> (дата обращения: 10.05.2017).
2. Басова М.М. Анализ социальных аспектов промышленных предприятий // Интернет-журнал «Науковедение». – Т. 7. – 2015. – № 2. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/59EVN215.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/59EVN215.
3. Басова М.М. Анализ социальных аспектов охраны труда и промышленной безопасности в условиях устойчивого развития компании // В сб.: Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических систем. Материалы XII международной научной конференции: в 4-х ч. – 2016. – С. 33–43.
4. Официальный сайт Министерства социального развития Новосибирской области [Электронный ресурс]: <http://www.msr.nso.ru/news> (дата обращения: 12.05.2017).
5. Бариленко В.И. Информационно-аналитическое обеспечение устойчивого развития экономических субъектов: монография / под ред. проф. О.В. Ефимовой; В.И. Бариленко, О.В. Ефимова, Е.В. Никифорова и др. – М.: Русайнс, 2015. – 160 с.
6. Ермакова М.Н. Практика взаимодействия с заинтересованными сторонами – путь инновационного развития компании // Инновационное развитие экономики. – 2014. – № 4 (21). – С. 47–50.

FEATURES COMPILATION OF NON-FINANCIAL REPORTING IN SOCIALLY ORIENTED NON-PROFIT ORGANIZATIONS

Basova M.M.,

Ph. D. associate Professor, Department of accounting, analysis and audit,

E-mail: mashashik@mail.ru,

Federal State-Funded Educational Institution of Higher Education “Financial University under the Government of the Russian Federation”, Moscow

The article reflects the contents and features of development of non-financial records of socially oriented nonprofit organizations. Identifies priority social and economic aspects of activities WITH NGOs, discusses the specific standard disclosures in the area of sustainable development on the example of the Charitable Foundation Elena and Gennady Timchenko Charitable children’s Fund “Victoria”.

Keywords: socially oriented non-profit organization; reporting on sustainable development; stakeholders; GRI guidelines; internal and external social aspects of the enterprise

УДК 330.1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В СИСТЕМЕ МЕТОДОВ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Тебекин Алексей Васильевич,

*д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор, почетный работник науки и техники Российской Федерации, профессор кафедры менеджмента Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России,
E-mail: abozrov@mail.ru,*

Тебекин Павел Алексеевич,

*главный сетевой инженер ООО «Сентинел»,
E-mail: abozrov@mail.ru*

Рассмотрены методы принятия управленческих решений (ПУР), классифицированные по технологиям принятия управленческих решений. Представлены результаты систематизации авторской классификации методов ПУР по направлениям прикладного менеджмента. Дана краткая характеристика экономических методов принятия управленческих решений как общенаучных методов управления.

Ключевые слова: классификация, методы, принятие управленческих решений, менеджмент, экономические методы

Ускорение научно-технического прогресса неизменно сопровождается усложнением создаваемых человеком социально-экономических систем. Указанные тенденции связаны с активным развитием науки управления социально-экономическими системами (менеджмента) в целом и методов принятия управленческих решений (ПУР) в менеджменте, в частности.

Характеристика различных методов ПУР нашла отражение во многих научных работах, в частности, в трудах Балдина К.В., Воробьева С.Н., Уткина В.Б. [1], Гапоненко Т.В. [2], Гуджоян О.Л. [3], Давенкова А.С. [4], Карданской Н.Л. [5], Лафта Д. [6], Литвака Б.Г. [7], Трофимова В.В., Трофимовой Л.А. [8], Анискина Ю.П. [9], Фатхутдинова Р.А. [10], Чудновской С.Н. [11], Тебекина А.В. [12] и др.

Результаты обобщения известных классификационных признаков принятия управленческих решений позволили выделить следующие из них: степень (предполагаемый период) влияния на будущее организации (стратегические, тактические); масштабы охвата деятельности предприятия (общие, локальные); период реализации УР (долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные); направленность воздействий (внешние, внутренние); обязательность для исполнения (директивные, рекомендательные, ориентирующие); функциональное назначение (маркетинговые, планирования, организации, регулирования, контроля, мотивации); степень запрограммированности (запрограммированные УР, частично программируемые УР, незапрограммированные УР); сфера реализации (производственные УР, УР сферы НИОКР, УР по развитию инфраструктуры; УР в сфере снабжения и сбыта; УР в сфере использования финансов; УР, связанные с управлением человеческими ресурсами и т.д.); способ принятия УР (интуитивные УР, адаптивные УР, рациональные УР).

Чаще всего методы ПУР классифицируют по способам принятия решений [13, с. 163–164] на: методы, построенные на интуиции управляющего, на его ранее накопленном опыте и сумме знаний в конкретной области деятельности; методы, сформированные на понятии «здравый смысл», когда менеджер обосновывает его последовательными доказательствами, основанными на ранее накопленном опыте; методы, основанные на научно-практическом подходе, предполагающем выбор оптимальных решений, с применением современных технических средств, на основе переработки больших объемов информации, помогающих обосновывать принимаемые решения.

Безусловно, наибольший интерес представляют методы, базирующиеся на научно-практическом подходе. Совершенствование инструментария научного исследования имеет большое значение и служит залогом успеха и эффективности принимаемых управленческих решений. Чем глубже человек проникает в сущность изучаемых явлений, тем более точные методы исследования ему требуются и тем более рациональные варианты решений он получает [14, с. 245–246].

Известные классификации научно-практических методов принятия решений не представляется возможным признать исчерпывающими. В этой связи была предложена авторская классификация научно-практических методов ПУР по признаку применения в прикладных областях менеджмента (таблица 1), построенная на базе классификации, и являющаяся результатом обобщения выполненных ранее исследований [12, 14, 15, 16].

Таблица 1 – Классификация методов ПУР по направлениям использования в прикладном менеджменте

№	Направления развития менеджмента	Состав классов методов ПУР
1	Общий менеджмент	1.1 Общенаучные методы [14, с. 254–256]. 1.2 Методы, основанные на традиционных способах обработки информации и принятия решений [14, с. 257–270]. 1.3 Методы на основе детерминированного факторного анализа [14, с. 271–282]. 1.4 Методы на основе стохастического факторного анализа [14, с. 283–298].
2	Менеджмент организации	2.1 Методы, основанные на комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности (АХД) организации [14, с. 436–443]. 2.2 Методы, основанные на оценке перспектив развития производственно-хозяйственной деятельности экономических систем (предприятий), с учетом их инновационного потенциала и инвестиционных возможностей [14, с. 479–503]. 2.3 Методы на основе технологий организационного управления.
3	Исследование систем управления	3.1 Методы на основе оптимизации показателей эффективности [14, с. 299–307].
4	Стратегический менеджмент	4.1 Методы, базирующиеся на основе анализа схем стратегического развития экономических систем [14, с. 308–330]. 4.2 Методы выбора стратегий развития экономических систем с позиций оценки их рыночной конкурентоспособности.
5	Антикризисное управление	5.1 Методы антикризисного управления на основе технологий А-моделей качественной оценки. 5.2 Методы антикризисного управления на основе технологий Z-моделей количественной оценки [16, с. 329–345].
6	Логистика	6.1 Методы закупочной логистики [17, с. 164–207]. 6.2 Методы производственной логистики [17, с. 215–271]. 6.3 Методы распределительной логистики [17, с. 273–278]. 6.4 Методы сбытовой логистики [17, с. 278–292]. 6.5 Методы логистики запасов [17, с. 304–321]. 6.6 Методы логистики складирования [17, с. 207–210]. 6.7 Методы транспортной логистики [17, с. 322–333]. 6.8 Методы логистики сервисного обслуживания [17, с. 334–339].
7	Управление персоналом	7.1 Методы, связанные с управлением персоналом [14, с. 331–338].
8	Инновационный менеджмент	8.1 Методы на основе технологий поиска инновационных путей развития [14, с. 412–429]. 8.2 Методы на основе бизнес-моделей новаторов бизнеса [14, с. 430–435]. 8.3 Методы, основанные на технологиях управления инновационными проектами.
9	Информационные технологии управления	9.1 Выявление альтернатив для принятия управленческого решения по технологиям OLAP и Data Mining. 9.2 Методы интеллектуального анализа данных. 9.3 Методы оценки альтернатив – сценарного моделирования «что если».
10	Управление качеством	10.1 Методы, основанные на инструментах управления качеством [14, с. 339–372]. 10.2 Методы на основе теории квалиметрии.
11	Финансовый менеджмент	11.1 Методы, основанные на комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности (АХД) организации [14, с. 436–443]. 11.2 Методы, основанные на оценке активов и капитала экономических систем [14, с. 465–473]. 11.3 Методы, связанные с управлением структурой капитала экономических систем (предприятий) [14, с. 465–473].
12	Инвестиционный менеджмент	12.1 Методы инвестиционного характера, основанные на оценке стоимости капитала экономических систем (предприятий).
13	Управление проектами	13.1 Методы, основанные на принципах классического проектного управления. 13.2 Методы, основанные на технологиях управления инновационными проектами.
14	Риск-менеджмент	14.1 Методы оценки риска, основанные на теории игр [14, с. 303–307, 518–525]. 14.2 Статистические методы оценки рисков [14, с. 526–542]. 14.3 Методы анализа и оценки портфельных рисков инвестирования [14, с. 542–569]. 14.4 Методы оценки рисков на основе теории массового обслуживания [14, с. 301–303].

		14.5 Методы оценки рисков абсолютной величины вероятных потерь инвестиций. 14.6 Специализированные методы оценки рисков инвестиционных проектов.
15	Производственный менеджмент	15.1 Организационные методы. 15.2 Административные методы. 15.3 Экономические методы. 15.4 Социально-психологические методы.
16	Экологический менеджмент	16.1 Административные методы. 16.2 Методы экологической экспертизы. 16.3 Экономические методы. 16.4 Социально-психологические методы.
17	Тайм-менеджмент	17.1 Методы управления в тайм-менеджменте при целеполагании. 17.2 Методы управления персональным временем. 17.3 Методы планирования в тайм-менеджменте. 17.4 Методы повышения скорости работы.
18	GR-менеджмент	18.1 Методы обеспечения партнерских отношений с государственными органами. 18.2 Методы обеспечения благоприятного административного климата для организации. 18.3 Методы недопущения принятия государственными органами нормативно-правовых актов, ухудшающих положение организации. 18.4 Методы обеспечения участия организации в реализации государственных программ, получения государственной поддержки и экономического сотрудничества с государством. 18.5 Методы поддержки принятия законодательных актов, способствующих развитию организации и т.д.

Представленная классификация может служить отправной точкой как для дальнейшей систематизации классов методов ПУР по направлениям прикладного менеджмента, так и для наполнения классов методами на основе различных технологий ПУР.

В представленной классификации приведены универсальные методы ПУР, характеризующие общий менеджмент и распространяющиеся на шестнадцать остальных направлений прикладного менеджмента.

К общенаучным методам ПУР традиционно относят [14, с. 254–256]: метод системного анализа; метод комплексного анализа; методы дифференциации и интеграции; методы программно-целевого планирования.

Однако в более поздних исследованиях перечень методов ПУР, относимых к общенаучным, был расширен до следующего состава: метод восхождения от абстрактного к конкретному; методы анализа и синтеза; методы индукции и дедукции; метод единства логического и исторического; метод системного анализа; метод комплексного анализа; методы дифференциации и интеграции; метод программно-целевого планирования; экономические методы; административные методы; социально-психологические методы.

И если методы диалектической природы (метод восхождения от абстрактного к конкретному; методы анализа и синтеза; методы индукции и дедукции; метод единства логического и исторического) не вызывают сомнений в целесообразности их отнесения к группе общенаучных методов ПУР класса универсальных методов ПУР, то включение в состав общенаучных методов ПУР, экономических методов, административных методов и социально-психологических методов является весьма дискуссионным. Поскольку традиционно три последних метода относят к методам управления персоналом или к методам производственного менеджмента, либо экологического менеджмента (таблица 1).

И это закономерно, поскольку, например, экономические методы управления основываются на использовании стимулов, призванных обеспечить заинтересованность и ответственность управленческих работников за принимаемые решения и их последствия.

Учитывая, что классификация методов ПУР, представленных в таблице 1, не представляет собой набор непересекающихся множеств групп методов (в силу взаимосвязанности методов ПУР в прикладном менеджменте), представляет интерес детальное рассмотрение экономических методов управления.

Экономические методы управления в менеджменте представляют собой совокупность средств и инструментов целенаправленного воздействия на внутренние переменные предприятия (цели, задачи, технологии, структуру, людей) в интересах создания благоприятных экономических условий хозяйствования, обеспечения эффективного функционирования и развития предприятия в рыночных условиях.

Экономические методы управления в менеджменте предусматривают определение требований и формирование качественных изменений в деятельности хозяйствующих субъектов в интересах роста их эффективности с учетом объективных факторов внешней среды и субъективных внутренних факторов (рисунок 1).

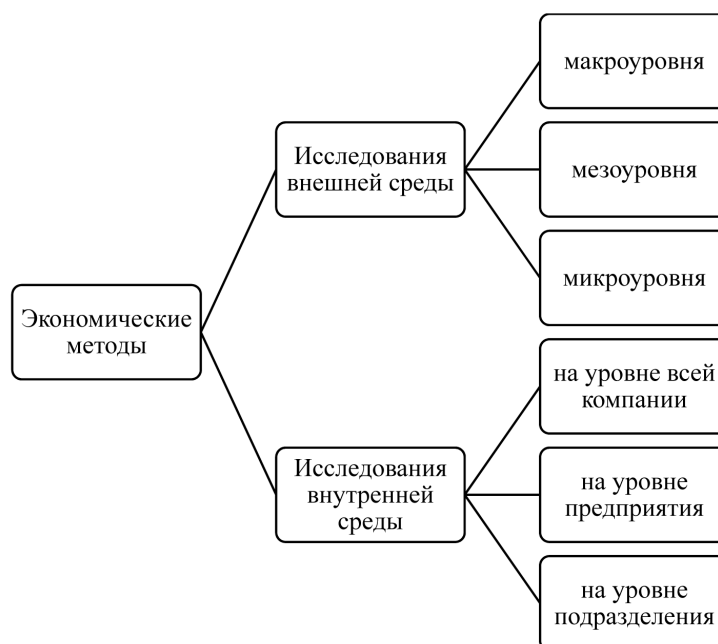


Рисунок 1 – Состав экономических методов исследования в системе общенаучных методов принятия управленческих решений

Экономические методы исследования внешней среды позволяют предприятию (организации) выполнить оценку тенденций и динамики развития рынка, изменений налоговой политики, финансово-кредитной политики, изучить деятельность конкурентов, определиться с контрагентами, разработать ассортиментную, ценовую, маркетинговую политику и т.д.

Экономические методы исследования внутренней среды позволяют предприятию (организации) на основе экономического анализа реализовать принципы коммерческого расчета, хозяйственного расчета, самокупаемости, самофинансирования, материального стимулирования деятельности предприятия в целом, его подразделений и отдельных сотрудников.

Происходящие в макроэкономике объективные изменения вызывают необходимость внедрения в производство достижений научно-технического прогресса для улучшения рыночных позиций хозяйствующих субъектов в условиях жесткой конкуренции.

Таким образом, сущность экономических методов состоит в одновременном воздействии на экономические интересы потребителя (с помощью цен, кредита, дополнительных услуг), с одной стороны, и работников предприятия (с помощью оплаты труда, участия в прибыли и других экономических рычагов, позволяющих создавать эффективный механизм работы), с другой стороны.

Модель, отражающая предпосылки выживания и развития предприятия на рынке, которыми являются довольные клиенты и сотрудники, работающие с полной отдачей, представлена на рисунке 2.

Таким образом, экономические методы базируются на товарно-денежных отношениях рыночной экономики, что обуславливает необходимость использования экономических механизмов менеджмента.

Экономические механизмы менеджмента охватывают основные функции и методы управления деятельностью хозяйствующих субъектов, ориентированные на повышение их эффективности в условиях перманентной адаптации их деятельности к изменению рыночных реалий.

Основные экономические механизмы менеджмента, призванные обеспечить эффективное функционирование хозяйствующих субъектов в рыночных условиях, представлены на рисунке 3.

Особенности экономических методов управления представлены на рисунке 4.

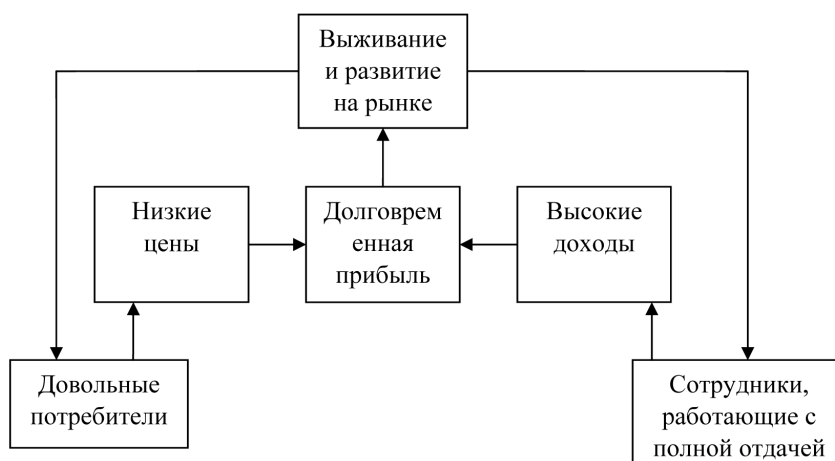


Рисунок 2 – Основа выживания и развития предприятия на рынке – довольные клиенты и сотрудники, работающие с полной отдачей



Рисунок 3 – Основные экономические механизмы менеджмента

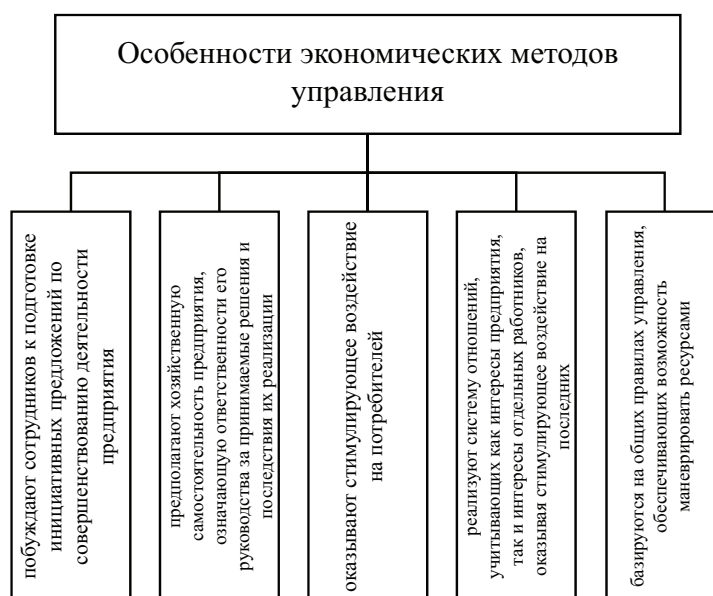


Рисунок 4 – Особенности экономических методов управления

Таким образом, при всей известной дискуссионности отнесения к общенаучным методам принятия управленческих решений экономических, административных и социально-психологических методов, которые часто относят не к общему менеджменту, а к управлению персоналом, можно утверждать, что как минимум экономические методы ПУР являются общенаучными в менеджменте как в науке о профессиональном управлении социально-экономическими системами.

Список литературы

1. Балдин К.В., Воробьев С.Н., Уткин В.Б. Управленческие решения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 317 с.
2. Гапоненко Т.В. Управленческие решения. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012. – 284 с.
3. Гуджоян О.Л. и др. Методы принятия управленческих решений. – М.: Инфра-М, 2012. – 220 с.
4. Давенков А.С. Управленческие решения. – М.: Дело, 2012. – 262 с.
5. Карданская Н.Л. Управленческие решения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 439 с.
6. Лафта Д. Управленческие решения. – М.: МЦЭиМ, 2010. – 388 с.
7. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения. – М.: Дело, 2008. – 440 с.
8. Трофимов В.В., Трофимова Л.А. Методы принятия управленческих решений. – СПб.: СПбГУЭФ, 2012. – 101 с.
9. Управленческие решения / под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2009. – 383 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Управленческие решения. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 344 с.
11. Чудновская С.Н. Разработка управленческих решений. – Тюмень: ТГУ, 2009. – 304 с.
12. Тебекин А.В. Методы принятия управленческих решений. – М.: Юрайт, 2016.
13. Тебекин А.В. Логистика: учебник. Изд. 2-е. – М.: Дашков и К°, 2014. – 356 с.
14. Тебекин А.В. Управление качеством. – М.: Юрайт, 2013. – 384 с.
15. Тебекин А.В., Широкова Л.Н., Сурат И.Л. Управление инновационными проектами: монография. – М.: Риалтекс, 2014. – 126 с.
16. Тебекин А.В., Тебекин П.А., Тебекина А.А. Использование информационно-технологической модели управления (ИТМУ) в принятии решений. // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Сер. 1: Экономика и управление. – 2016. – № 1 (16). – С. 128–135.
17. Субботин А.Л. Фрэнсис Бэкон. – М.: Мысль, 1974. – 175 с.

ECONOMIC METHODS IN THE SYSTEM OF METHODS OF MANAGEMENT DECISION-MAKING IN MANAGEMENT

Tebekin Alexey Vasilyevich,

doctor of technical Sciences, doctor of economic Sciences, Professor, honored worker of science and technology of the Russian Federation, Professor of the Department of management, of the Moscow state Institute of international relations (University) MFA Russia

Tebekin Pavel Alekseevich,

chief network engineer of ООО «Sentinel»

Methods of managerial decision-making (SDI), classified by technologies of managerial decision-making. The results of the author's systematization of the classification of SDIs in areas of applied management. Gives a brief description of economic methods to the managerial decision-making as scientific methods of management.

Keywords: classification, methods, management decisions, management, economic methods

УДК 338.49

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ

Носов Александр Леонидович,

*д-р экон. наук, канд. техн. наук, доцент, профессор кафедры маркетинга и стратегического планирования, ФГБОУ ВО «Вятская государственная сельскохозяйственная академия»,**г. Киров, Россия**E-mail: logistic_vgu@mail.ru*

Статистика отражает процессы, происходящие в экономике. В статье представлен анализ статистических данных, косвенно характеризующих состояние национальной логистики, делаются соответствующие выводы. Так выявленное увеличение средней дальности перевозок говорит об отсутствии логистической концепции государства и снижении эффективности расходования ресурсов. Отмечается негативное влияние на логистику существующего закона о государственных закупках.

Ключевые слова: логистика, статистический анализ, транспорт, дальность перевозок, рынок логистических услуг, закон о государственных закупках

По данным аналитиков основной объем рынка отечественной логистики, около 90 %, занимают транспортно-логистические услуги [1]. Остальные 10 % рынка логистических услуг делят услуги по экспедированию, хранению и дистрибуции товаров. Управленческая логистика, включая управление цепями поставок, занимает 1 % рынка. Динамика роста российского рынка транспортно-логистических услуг по данным РБК представлена на рисунке 1.

Рассмотрим данные Росстата, доступные для анализа к настоящему времени [2]. Грузооборот по видам транспорта в миллиардах тонно-километров приведен в таблице 1.

Поскольку данная таблица не дает сведений о стоимостном объеме транспортных услуг, воспользуемся таблицей 2, которая является фрагментом статистической отчетности оборота организаций по видам деятельности в миллиардах рублей [2]. Сравнивая данные 2015 года, видим, что общий грузооборот транспорта составляет 5091 млрд тонно-километров, а оборот организаций транспорта 10965,2 – 1893,7 = 9071,5 млрд рублей. Таким образом, стоимость одного тонно-километра составила $9071,5/5091 = 1,78$ рублей.

Для оценки динамики стоимости тонно-километра сопоставим 2015 год с 2010 годом. В 2010 году общий грузооборот транспорта составлял 4751 млрд тонно-километров, а оборот организаций транспорта $6628,2 - 1521,8 = 5106,4$ млрд рублей. Стоимость одного тонно-километра составляла $5106,4/4751 = 1,07$ рублей. Темп роста стоимости транспортировки за последние 5 лет составил $1,78/1,07 = 1,66$ или 166 %, что значительно превышает официальные темпы инфляции.



Рисунок 1 – Динамика роста российского рынка транспортно-логистических услуг, 2008–2015 гг.

(Симонова Л., INFO@MA-RESEARCH.RU)

Таблица 1 – Грузооборот по видам транспорта (миллиардов тонно-километров)

	1992	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Транспорт – всего	4913	3638	4676	4751	4915	5056	5084	5080	5091
в том числе по видам:									
железнодорожный	1967	1373	1858	2011	2128	2222	2196	2301	2306
автомобильный	257	153	194	199	223	249	250	247	232
трубопроводный	2146	1916	2474	2382	2422	2453	2513	2423	2444
морской	405	122	60	100	78	45	40	32	40
внутренний водный	136	71	87	54	59	81	80	72	63
воздушный	1,8	2,5	2,8	4,7	5,0	5,1	5,0	5,2	5,4

Таблица 2 – Оборот организаций по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах, млрд руб.)

	2002	2005	2010	2013	2014	2015
Оборот организаций – всего	15885,4	36459,5	81196,1	114625,7	129195,0	141547,3
в том числе по видам экономической деятельности:						
транспорт и связь	1592,8	3055,1	6628,2	9388,3	10006,9	10965,2
из них связь	365,9	743,0	1521,8	1831,4	1859,3	1893,7

Сопоставим данные рисунка 1 и таблицы 2. Объем рынка транспортно-логистических услуг в 2015 году составил 3000 млрд рублей. Таблица 2 дает оборот предприятий транспорта 9071,5 млрд рублей. Такую разницу трудно объяснить, предположим, что 3000 млрд рублей – это прибыль транспортно-логистических операторов. В этом случае получается что рентабельность их затрат составляет $3000 / (9071,5 - 3000) \times 100 \% = 49,4 \%$. Отсюда можно сделать два вывода: либо логистические операторы живут значительно лучше, чем об этом говорят, либо статистическая отчетность об их деятельности недостоверна [3].

Обратимся к анализу объемов перевезенных грузов по видам транспорта, отраженным в таблице 3 [2].

Таблица 3 – Перевозки грузов по видам транспорта (млн тонн)

	1992	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Транспорт – всего	15737	7907	9167	7749	8337	8519	8264	8006	7467
в том числе по видам:									
железнодорожный	1640	1047	1273	1312	1382	1421	1381	1375	1218
автомобильный	12750	5878	6685	5236	5663	5842	5635	5417	5041
трубопроводный	947	829	1048	1061	1131	1096	1095	1078	1071
морской ¹⁾	91	35	26	37	34	18	17	16	18
внутренний водный ¹⁾	308	117	134	102	126	141	135	119	118
воздушный	1,4	0,8	0,8	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2

¹⁾ Здесь и в таблице 1 – с 2012 г. морской транспорт – исключая, внутренний водный транспорт – включая перевозки судами смешанного (река–море) плавания.

Интересно определить среднее расстояние перевозок разными видами транспорта. Для этого разделим данные таблицы 1 на данные таблицы 3. Результат представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Средняя дальность перевозки по видам транспорта (километров)

	1992	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Транспорт – всего	312,2	460,1	510,1	613,1	589,5	593,5	615,2	634,5	681,8
в том числе по видам:									
железнодорожный	1199,4	1311,4	1459,5	1532,8	1539,8	1563,7	1591,2	1673,5	1893,3
автомобильный	20,2	26,0	29,0	38,0	39,4	42,6	44,4	45,6	46,0
трубопроводный	2266,1	2311,2	2360,7	2245,1	2141,5	2238,1	2295,0	2247,7	2281,0

морской	4450,5	3,485,7	2307,7	2702,7	2294,1	2500,0	2352,9	2000,0	2222,2
внутренний водный	441,6	606,8	649,3	529,4	468,3	574,5	592,6	605,0	533,9
воздушный	1285,7	3125,0	3500,0	4272,7	4166,7	4250,0	4166,7	4000,0	4500,0

Из таблицы 4 видно, что средняя дальность перевозки по всем видам транспорта ежегодно увеличивается. К 2015 году она достигла 681,8 км, что более чем в два раза превышает показатель 1992 года – 312,2 км. С точки зрения системной организации перевозок это говорит об отсутствии логистической концепции в транспортном комплексе России [4].

Постоянным увеличением дальности перевозок характеризуются железнодорожный и автомобильный транспорт. Для железнодорожного транспорта за анализируемый период средняя дальность перевозки увеличилась с 1199,4 км до 1893,3 км, а для автомобильного с 20,2 км до 46,0 км – самый большой относительный рост. В автомобильном транспорте преобладают короткие маршруты.

Самым стабильным по дальности является трубопроводный транспорт (2281 км), что обусловлено его инфраструктурой. Морской транспорт в целом сокращает дальность перевозок с 4450,5 км в 1992 году до 2222,2 в 2015 году. Внутренний водный транспорт постоянной динамики дальности не показывает (533,9 км). Воздушный транспорт удельно переместился на дальние перевозки с 1285,7 км в 1992 году до 4500 км в 2015 году.

Обращение к официальной статистике выявило отсутствие в статистической отчетности показателей, характеризующих логистическую деятельность. Характеризовать состояние логистики можно только косвенными способами, зная структурные связи в отрасли. Это показывает, что государство не признает логистику отраслью экономической деятельности.

Рынок логистических услуг в России выглядит как неупорядоченное нагромождение функционально имеющих отношение к логистическим операциям экономических субъектов. Они системно не организованы, поскольку нет общего организующего центра, нет механизма образования логистических систем и нет необходимой для этого инфраструктуры.

Взаимовыгодное сотрудничество участников логистической деятельности позволило бы им получить синергетический эффект, который заложен в методологию логистики. Коммерческая обособленность, закрытость и непрозрачность организаций вредит эффективности их деятельности, препятствует внедрению современных информационных технологий. Принципом их работы является принцип затрат, пропорционально которым извлекается прибыль [5].

Экономика без регулирования имеет регрессионный характер, в соответствии с принципом роста энтропии. Это не раз показывали периодически возникающие экономические кризисы. В отрасли логистических услуг необходимо стратегическое планирование. Требуется мониторинг и аналитика происходящих процессов. Важность логистики как отрасли позволяет ставить вопрос о целесообразности создания правительственного органа логистики, который включал бы транспортное, инфраструктурное, информационное и другие направления на уровне индустриальной организации.

Наиболее важными направлениями являются законодательное регулирование логистической деятельности и формирование интегрированных в рынок механизмов ценообразования услуг по сквозному материальному потоку. Необходимо сформировать систему показателей результата логистической деятельности не на основе затрат и доходов, а на принципах эффективности выполнения процессов, их экономичности, исключения лишних операций и операторов [6; 7].

Одним из проблемных нормативных вопросов в логистике является закон о государственных закупках, лишаящий покупателей и продавцов требованиями конкурсных процедур свободы выбора. При этом:

- исключаются *JIT*, *LP* и *QR* технологии, как несовместимые с навязываемой законодательством процедурой обеспечения ресурсами;
- увеличивается необходимое для закупок время;
- усложняется процедура закупки;
- исключаются эффективные поставщики, не умеющие себя «представить» для конкурса;
- порождаются судебные тяжбы по результатам конкурсов;
- образуются дополнительные затраты на закупки;
- возникает возможность использования коррупционных механизмов;

- отрицается возможность оперативного управления запасами путем закупок по необходимости в малых количествах;
- возникает искусственный барьер на входе логистической системы;
- и т. д.

Современная практика государственных закупок показала, что судебные иски с привлечением высококвалифицированных юристов стали мощным инструментом конкурентов по блокированию неудобных им «коллег», победивших в конкурсах. Сложилась практика «откупа» поставщиков от коллег за право получения возможности исполнить поставку продукции после победы по конкурсу. У автора статьи был опыт работы на электронной площадке, когда цену выполнения контракта сбивала фиктивная виртуальная компания, создаваемая не для выполнения работы, а для обрушения стоимости.

Возникает вопрос, зачем разрабатывается и совершенствуется теория управления запасами и закупочная логистика, если закон о государственных закупках не позволяет ее использовать?

Заключение

Автор считает, что в данной работе новыми являются следующие положения и результаты:

- на основании последних статистических данных проведен расчет стоимости транспортной услуги и показана динамика ее роста;
- вычислена средняя дальность перевозки по всем видам транспорта, она ежегодно увеличивается, что негативно характеризует организацию логистики;
- дается краткая характеристика современного состояния видов транспорта;
- ставится под сомнение положительная роль существующего закона о государственных закупках.

Список литературы

1. Носов А.Л. Стратегический анализ и планирование параметров инфраструктуры региональной логистики // В сб.: Устойчивое развитие социально-экономических систем: наука и практика материалы III международной научно-практической конференции; под ред. Ю.С. Руденко, Л.Г. Руденко. – М., 2016. – С. 482–489.
2. Россия в цифрах. 2016: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 543 с.
3. Носов А.Л. Логистика цепей поставок как фактор формирования конечной стоимости товаров // Вопросы новой экономики. – 2016. – № 1 (37). – С. 55–58.
4. Носов А.Л. Логистика – фактор экономического роста отраслей сельского хозяйства // Друкеровский вестник. – 2017. – № 1. – С. 120–125.
5. Носов А.Л. Поможет ли логистика сельскому хозяйству? // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2012. – № 3. – С. 16–21.
6. Nosov A. PLANNING PARAMETERS OF REGIONAL LOGISTICS INFRASTRUCTURE // Modern European Researches. – 2016. – № 3. – С. 91–96.
7. Носов А.Л. Методологические подходы к стратегическому планированию и управлению образовательным учреждением // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2013. – № 3. – С. 2–12.

STATISTICAL ANALYSIS OF NATIONAL LOGISTICS

Nosov Alexander Leonidovich,

doctor of economic sciences, candidate of technical sciences, associate professor, Professor of the Department of Marketing and Strategic Planning,

E-mail: logistic_vgu@mail.ru,

FGBOU VO Vyatka State Agricultural Academy, Kirov, Russia

The analysis of statistical data, which indirectly characterizes the state of national logistics, is presented, corresponding conclusions are drawn.

Keywords: logistics, statistical analysis, transport

УДК 331.1

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРИМЕРЕ РЫНКА КЛИНИНГА

Черновалов Александр Викторович,

*д-р экон. наук, доцент, профессор, ФГБОУ ВО «Российский государственный социальный университет», филиал в г. Минске, Республика Беларусь,
E-mail: czernowalow@mail.ru,*

Баранов Дмитрий Никитич,

*аспирант, старший преподаватель кафедры экономики городского хозяйства и сферы обслуживания, Московский университет имени С.Ю. Витте,
E-mail: gex561@yandex.ru*

В статье исследуются экономические процессы в рамках институциональной теории, проникающие в предметную область экономики труда. Целью этой работы является внедрение нового институционального подхода к интерпретации концепции производительности труда и количественных методов ее измерения. Первоначальное исследование рынка было проведено с использованием методологии для сферы личных услуг. Результаты количественного анализа используются субъектами хозяйствования для улучшения внутрифирменных процедур и правил организации бизнеса и повышения конкурентоспособности предприятий. Количественная оценка производительности труда в организациях, в экономической литературе пока не производилась и является новой. В статье представлены такие исследовательские области для молодых ученых, которые позволят расширить рынок клининговых услуг.

Ключевые слова: институты, производительность труда, количественный анализ рынка клининга

Введение

Важное значение производительности различных активов, в том числе и производительности труда в повышении уровня благосостояния общества, является общепризнанным фактором на современном этапе развития человечества. Однако, в отечественной практике реформирования экономики конечной целью трансформационных мероприятий оказалась рентабельность, или максимизация прибыли. В результате реформаторами был утерян контроль над соответствием структуры, качества и цены продукции и платежеспособными возможностями основной массы потребителей, их ментальными установками и обычаями, а такие показатели как этнометрия, производительность труда, развитие институциональной среды и некоторые другие, остались невостребованными при принятии управленческих решений. В настоящее время серьезность такого положения начинает осознаваться не только учеными, но и представителями государственных органов управления и бизнеса. Правительством Российской Федерации (РФ) принято распоряжение¹, утверждающее план мероприятий по обеспечению повышения производительности труда, созданию и модернизации высокопроизводительных рабочих мест, предусматривающий целый комплекс мер по исправлению ситуации в этой стратегически важной для экономики области². В рамках данного направления, по мнению авторов, необходимо поставить следующие задачи: провести широкий круг научных исследований, разработать новые материалы методологического характера, содержащие соответствующие подходы к управлению производительностью труда, предусмотреть использование нового методологического инструментария, необходимого для реализации инновационных подходов в данной сфере знания, создать соответствующую нормативно-справочную базу.

Современная экономика промышленно развитых стран, находящаяся на этапе развития постиндустриального хозяйства, привносит ряд новых черт в традиционные представления об измерении производительности активов (труда). Адекватное их отражение в практической деятельности по управле-

¹ Распоряжение Правительства РФ №1250-р, от 9.07.2014 г.

² В их числе научно-методическое и нормативно-справочное обеспечение деятельности по повышению производительности труда.

нию предприятиями и организациями позволяет сохранять необходимый для эффективной деятельности уровень производительности и продуктивности. В современных исследованиях рост производительности труда связывается с процессом бережливости, т.е. с сокращением *общих* затрат живого и прошлого труда в расчете на единицу товара, а не только живого труда (*Калюжный В.В., 2006*). В литературе также велся многолетний спор о том, какой показатель объема продукции следовало бы использовать для расчета параметров производительности труда – валовую продукции (ее модификации) или чистую в ее различных формах. Позиция как сторонников, так и противников чистой продукции во всех ее модификациях зачастую страдала односторонностью, проявлявшейся в попытках противопоставить валовую продукцию чистой, а чистую – нормативно-чистой, в поисках альтернативного варианта решения проблемы: либо одно, либо другое [2].

Как показали итоги различных дискуссий, абсолютное большинство ее участников полагали, что не может быть универсального, пригодного для всех случаев и условий, какого-либо идеального способа измерения производительности труда, все участники выступали за широкое применение дифференцированных показателей, за то, что наряду с тем или иным основным стоимостным показателем необходимо использование системы разнообразных натуральных, трудовых и стоимостных и прочих показателей [1, 2]. Однако подобная интерпретация проблемы является всего лишь констатацией низкой степени ее решения. Несмотря на широкое освещение проблем измерения производительности труда, они нуждаются в дальнейшей разработке. Такая постановка вопроса вызвана тем, что многие теоретические аспекты данной проблематики различными авторами трактуются эклектично и не отвечают современным требованиям экономической науки, а институциональная интерпретация данной проблематики не представлена в экономических исследованиях или рассматривает эти вопросы фрагментарно. Новые условия социального и экономического развития постиндустриального общества требуют соответствующего отражения в теории экономики труда новых экономических течений, которыми являются *неоинституционализм (НИ)* и *новая институциональная экономическая теория (НИЭТ)* [5].

Глубокий анализ проблем, связанных с производительностью труда в современном мире, невозможен без разработки новых подходов к пониманию ее сущности, генезиса, взаимосвязей с другими характеристиками хозяйственной деятельности. Только такое комплексное рассмотрение производительности труда, на взгляд автора, позволяет определить ее действительное значение для функционирования организационно-хозяйственных систем, способы количественного выражения [3].

Основная часть

В рамках многообразия экономического предмета исследования вполне возможно выделить элементарное экономическое явление, которое является с одной стороны основным носителем информации о всей предыдущей истории таких изменений и с другой их движущей силой. По аналогии с понятием «генов» в процессе биологической эволюции Р. Нельсон и С. Уинтер ввели в экономический оборот для этих целей понятие «рутины» [3]. В предыдущих работах авторами отмечалось, что понятие «труд» экономисты первоначально рассматривали как специфический товар, либо как производственную деятельность человека, что было характерно для классического и неоклассического подходов в экономике труда [3]. Марксистская позиция акцентирует внимание на определенных отношениях между его участниками, при этом подчеркивалось, что труд имеет двойственную природу. С точки зрения институционального подхода в экономике труда рутины могут стать исходным элементом анализа природы трудовой деятельности в рамках фирмы. Так, если институты устанавливают правила игры в экономике государства, то рутины являются правилами осуществления трудовых операций внутри фирмы.

Производительность труда – это производительная сила труда, измеренная при условии, что интенсивность труда находится на среднем уровне. Она определяется, таким образом, уровнем производительной силы и степенью интенсивности труда. Если интенсивность труда находится на среднем уровне и не изменяется, то производительность труда = производительной силе труда. Степень производительности труда определяется массой *продуктов*, получаемой в единицу времени. Поэтому производительность труда можно называть также продуктивностью труда. Продуктивность труда зависит как от производительной силы труда, так и от интенсивности труда. *Производительная сила труда* зависит от степени развития условий производства, когда одно и то же количество труда в течение данно-

го времени может дать большее или меньшее количество продукта. Но производительная сила труда не зависит от его интенсивности, она определяется разнообразными обстоятельствами: средней степенью искусства рабочего, его человеческим капиталом, уровнем развития науки и степенью ее технологического применения, общественной комбинацией производственного процесса, социальным капиталом, размерами и эффективностью средств производства, природными условиями.

Западные экономисты³ рассматривают эту проблему несколько иначе, о чем свидетельствует их крен в сторону измерения *продуктивности факторов производства* (капитала, труда, материалов, энергии и сторонних услуг, а также совокупной (мультифакторной) производительности избранных групп факторов. Фактически речь идет об измерении плодотворности факторов, которые не относятся к измерению производительности труда, а характеризуют лишь соотношение между физическими потоками факторов и продукции на входе и выходе производственной системы. Таким образом, на поверхности экономических явлений как у советских экономистов, так и у западных ученых «производительность труда превращается в производительность факторов труда» [2], что и ведет измерение производительности труда в методологический тупик. Тем не менее, у западных ученых были попытки выйти из этого тупика путем расчета показателя, в числителе которого учитывался выпуск продукции, а в знаменателе – все издержки производства, а не только затраты живого труда.

Н.А. Горелов утверждает, что если творческая энергия личности «черпается» из социальной среды, то ее расходование, или генерирование, обеспечивающее получение заданного продукта с требуемой производительностью труда, есть сложная функция от условий социальной среды (институциональной среды или внутрифирменному способу регулирования в рамках предложенного исследования), которая зависит от уровня развития культуры, науки, морали, нравственности и т.д. [6]. Таким образом, производительность труда, определяющая интенсивность преобразования природной среды в предметный мир, зависит как от степени дифференциации созидательной энергии между конкретными исполнителями (*которая реализуется на основе действия совокупности стандартных и поисковых «рутин», определяя количественно эластичность институциональных инноваций к внутрифирменному способу регулирования*), так и от ее последующей корпоративной интеграции.

Таким образом, в среде экономистов все явственнее проявляется понимание данного феномена как явления социального, и появляются попытки связи производительности труда с такими понятиями как человеческий и социальный капитал [7]. «Человеческий капитал представляет возможность создания все более совершенного цивилизационного пространства, основанного на социальных связях, на ценностях связанных с чувством полезности для других людей, принадлежности к различным группам, создания новых ценностей, короче говоря – создания культуры» [8]. Элементами этой культуры являются богатства материальные и нематериальные, образцы поведения, традиции, привычки и соответствующие социальные институты. Иначе говоря, понятию производительности труда, основанной на определенном уровне человеческого капитала в его социальном статусе, придаются типично институциональные характеристики, что, впоследствии, оказывает существенное влияние на характеристики институциональной среды каждого государства (таблица 1). Влияние фактора «человеческий капитал» на производительность труда в целях придания нового импульса в развитии рассматриваемой концепции и получения определенных количественных оценок, с нашей точки зрения, следует представить в более детализированном виде, для чего в таблице 1 представлены два вопроса и возможные ответы на них [3].

Таким образом, развивая причинно-следственные связи данных понятий, необходимо представить количественные методики расчета как человеческого капитала, так и производительности труда в рамках институциональных принципов экономического исследования. Проблема количественной оценки человеческого капитала до настоящего времени в научных исследованиях не разрешена однозначно, а методы расчета его стоимости довольно разнообразны [9]. Однако широкая доступность к различным базам данных и развитие математических инструментов в экономике положительно отра-

³ Среди западных исследователей следует особо отметить Г. Эмерсона, привнесшего само понятие производительности в науку об управлении производством. Широкой известностью пользуются работы следующих западных специалистов: Дж. Грейсона, П. Друкера, Г. Дэвиса, Д.У. Кендрика, К. Куросавы, Р.М. Лерера, А. Лоулора, П. Мейли, У. Морриса, У. Рача, Д.С. Синка, У.Т. Стюарта, Дж. Феликса [2].

Таблица 1 – Формализация понятия человеческого капитала с точки зрения воздействия на производительность труда

	Наименование	Как влияет фактор	Почему данный фактор влияет
Ч	Человеческий капитал	Повышение уровня образования. Повышение квалификационного уровня. Укрепление здоровья.	Повышение уровня управления инновациями, высокая производительность труда. Повышение уровня управления устройствами, высокая производительность труда. Более высокая интенсивность и производительность труда.

жаются на все более совершенных способах оценки человеческого капитала. В настоящее время можно выделить два основных подхода к разрешению проблемы расчета данного показателя [9]:

1) *стоимостные* (E. Engel, T.W. Schultz) – основаны на подсчете всех стоимостей, связанных с инвестициями в человека;

2) *доходные* (W. Petty, R. Nicholson, J.M. Clark, D. Lorgenson) – основываются на подсчете текущей стоимости потока доходов от исследуемого актива.

Однако трудоемкость и неоднозначность результатов измерений с применением указанных методов или недостаток соответствующих данных, а также невысокая практическая значимость данных результатов вызвала необходимость поиска других методов оценки, что привело, например, к появлению методов, основанных на использовании индексов, конструируемых на основе параметров образования, демографии и некоторых данных, характеризующих рынок труда конкретной страны. Учитывая предыдущие методологические разработки авторов, использующих индексные технологии оценок, данный метод представляется нам наиболее продуктивным.

Индексный метод расчета стоимости человеческого капитала [9] был предложен С. Mulligan & X. Sala-i-Martin (1995). Основан он на аппроксимации человеческого капитала с помощью показателя, возникающего в результате деления средней заработной платы в данной стране на средний доход неквалифицированного работника. Таким образом, авторы предложили методику, которая позволяет ограничивать влияние на конечный результат, технических и технологических факторов. Была предложена следующая формула:

$$hi(t) = \int wi(t, s) * \eta i(t, s) / wi(t, 0),$$

где $wi(t, s)$ – заработная плата работника, повышающего свою квалификацию в течение s лет в i -ом государстве;

$\eta i(t, s)$ – удельный вес специалистов, повышающих свою квалификацию в течение s лет в i -ом государстве;

$wi(t, 0)$ – заработная плата неквалифицированного работника в i -ом государстве.

В практических расчетах, в зависимости от исследуемых временных отрезков, используется следующая формула:

$$hi = \Sigma wi,e * Li,e / wi,0,$$

где wi,e – заработная плата в i -ом государстве работника, имеющего e -ый уровень образования;

$wi,0$ – заработная плата в i -ом государстве работника, имеющего самый низкий уровень образования (среднее, начальное образование либо его отсутствие);

Li,e – удельный вес специалистов в i -ом государстве, имеющих e -ый уровень образования.

В предыдущих работах авторами была сформулирована гипотеза, устанавливающая, что чем выше уровень развития институтов рациональной трудовой деятельности в рамках управленческо-технологических систем и выше, таким образом, уровень человеческого капитала работников, тем меньше критический период между инновационными циклами фирмы, то есть наблюдается высокий уровень институциональной производительности трудовых рутин и существует больше возможностей для институциональной стабилизации фирмы. Кроме того, в исследованиях экономических организаций следует учитывать оппортунизм, который является тонкой и глубоко укоренившейся чертой человеческой природы. По мнению О.Э. Уильямсона оппортунизм следует понимать как «хитрое стремление к осуществлению собственных интересов (...) он относится к неполному или искаженному выявлению информации, особенно к сознательно предпринимаемым усилиям ввести в заблуждение, деформировать, утаить, затемнить или запутать дела другим способом» [11]. Это явление чрезвычайно

сложное, имеющее много аспектов. Чаще можно встретить деликатные и тонкие формы обмана, однако зачастую встречаем и такие его формы, как ложь, воровство или мошенничество, уклонение от добро-совестного исполнения своих обязанностей, преднамеренную поломку оборудования и другие нарушения трудового соглашения. Мир без оппортунизма опирался бы на полное соблюдение правил, но такого мира не существует. По мнению О. Уильямсона оппортунизм является источником ненадежности заключаемых экономических сделок [11]. Эта ненадежность исчезает только тогда, когда отдельные лица характеризуются открытостью и честностью в их стремлениях к индивидуальным выгодам. Таких целей можно достигнуть также при полном подчинении и послушании. Последнее следует понимать как отказ от преследования собственных интересов.

Можно добавить, что корпорации, основанные на сотрудничестве и соуправлении, могут уничтожаться оппортунистическим поведением некоторых членов этих организаций [10]. В такой ситуации необходимы действия, ослабляющие эффекты оппортунизма и поэтому последний должен приниматься во внимание при подготовке управленческих и производственных технологий фирмы или корпорации, а на параметры, характеризующие ее деятельность, необходимо накладывать соответствующие коррективы, учитывающие оппортунистическое поведение субъектов, с которыми фирма устанавливает различные трансакции (также и трудовые). Это касается, в частности, широко понимаемого поведения и сотрудников, и клиентов, их потребностей или ожиданий, поведения поставщиков, банков, учреждений публичной администрации, муниципалитетов и т. п. Это означает, что интересам компании отвечает учет в упомянутых стратегиях их оппортунистического поведения, т.е. далекого от рациональности [4].

Оппортунизм и ограниченная рациональность занимают важное место в теории трансакционных издержек О. Уильямсона. Оппортунизм, по мнению этого автора устраняется или ограничивается при помощи организационных структур (иерархии). Существуют различные методики учета оппортунизма: от предложенной Я. Корнаи методики, основанной на оценке честности и доверия при помощи подсчета количества трансакций с предварительными платежами и соотношения их с общим числом договоренностей, до стоимостных методов с использованием количественных способов подсчета соответствующих трансакционных издержек оппортунистического поведения и индексных показателей, к использованию которых, как уже было указано выше, по ряду причин склоняются и авторы статьи [3].

Учитывая предложенные методики расчета уровня человеческого капитала, содержание сформулированной выше гипотезы и замечания по поводу учета оппортунистического поведения, предложим следующую формулу для расчета институциональной производительности труда и осуществления последующих практических исследований:

$$Pi = \sum hi * (1-Ri,e) / ni, \theta,$$

где hi – индекс человеческого капитала в i -ом государстве (либо фирме) работника, имеющего e -ый уровень образования;

Ri,e – индекс уровня оппортунистического поведения в i -ом государстве (либо фирме) среднестатистического работника;

ni, θ – удельный вес работающих от общей численности населения в i -ом государстве.

На основании собранных статистических данных из документации нескольких предприятий рынка клининговых услуг Москвы и Московской области, Варшавы и Варшавского воеводства, а также используя информацию, полученную в результате проведения нескольких выборочных приемов анкетирования, были сформированы необходимые для проведения соответствующих расчетов данные, сгруппированные в таблице 2. В этой же таблице с использованием вышеприведенных формул были рассчитаны индексные показатели *человеческого капитала* и *институциональной производительности труда*.

Анализ данных таблицы 2 показывает, что рынок клининговых услуг как в Москве, так и в Варшаве, представлен, как правило, малыми и средними предприятиями (МСП) с численностью работников в Москве от 40 до 100 человек, а в Варшаве от 13 до 80 человек, что соответствует характеристикам МСП. При этом можно наблюдать существенную разницу в средних доходах на одного работника, однако различия средней заработной платы между квалифицированным и неквалифицированным трудом примерно одинаковы: в г. Москве этот показатель составляет 47% от оплаты квалифицированного работника, а в г. Варшаве – 45%. В этой связи расчетный индекс человеческого капитала в обоих городах

Таблица 2 – Отдельные экономические показатели хозяйственной деятельности предприятий рынка клининга Москвы и Варшавы в 2011–2015 гг.

Год	Средняя численность штатных и внештатных работников, чел.	Фонд оплаты труда, тыс. евро	Средняя з/плата евро	Средняя заработная плата неквалифицированных работников ¹ евро	Уд. вес квалифицированных работников	Индекс человеческого капитала	Индекс оппортунистического поведения ²	Уд. вес штатных работников	Индекс институциональной производительности труда
	L	$V = Lv$	wi,e	wi,θ	Li,e	hi	Ri,e	ni,θ	Pi
ООО «АВС», г. Москва и филиалы									
2011	72	27502,8	380,15	179,43	0,318	0,67	1-0,46	0,55	0,66
2012	81	33747,1	412,45	196,76	0,311	0,65	1-0,45	0,43	0,83
2013	91	41345,39	453,81	214,19	0,347	0,72	1-0,45	0,45	0,88
2014	67	20449,86	305,24	143,46	0,211	0,45	1-0,44	0,42	0,60
2015	82	32788,47	400,32	188,95	0,29	0,61	1-0,45	0,47	0,71
ООО «ВСА», г. Москва и филиалы									
2011	76	29614,5	390,45	184,29	0,292	0,61	1-0,37	0,51	0,75
2012	83	33460,7	400,34	188,96	0,238	0,49	1-0,40	0,49	0,6
2013	80	33953,76	423,24	199,76	0,328	0,68	1-0,39	0,45	0,92
2014	75	22506,1	300,05	141,62	0,272	0,57	1-0,41	0,41	0,82
2015	85	31354,02	367,34	171,96	0,28	0,60	1-0,38	0,47	0,79
ООО «ААС», г. Москва и филиалы									
2011	38	11440,0	299,00	141,00	0,338	0,7	1-0,46	0,59	0,66
2012	87	25110,0	287,00	135,00	0,443	0,93	1-0,49	0,62	0,77
2013	88	29963,2	342,00	161,00	0,465	0,97	1-0,5	0,66	0,73
2014	40	10355,5	260,00	122,7	0,524	1,1	1-0,5	0,42	1,30
2015	97	29065,3	300,00	141,67	0,42	0,88	1-0,5	0,50	0,88
ООО «УХ», г. Варшава и филиалы									
2011	26	29143,0	1103,6	490	0,247	0,54	1-0,11	0,34	1,41
2012	31	34319,7	1100,0	490	0,272	0,60	1-0,13	0,33	1,58
2013	35	40026,34	1134,0	490	0,249	0,56	1-0,11	0,35	1,42
2014	43	49810,9	1145,0	490	0,20	0,47	1-0,09	0,35	1,22
2015	44	50157,57	1150,0	490	0,21	0,49	1-0,11	0,36	1,21
ООО «ZX», г. Варшава и филиалы									
2011	51	44176,1	867,0	490	0,238	0,41	1-0,13	0,34	1,05
2012	53	51792,4	978,0	490	0,208	0,40	1-0,20	0,34	0,94
2013	64	63116,0,2	987,0	490	0,216	0,42	1-0,09	0,36	1,06
2014	78	78419,3,	1009,0	490	0,20	0,41	1-0,09	0,34	1,1
2015	68	70836,5	1043,0	490	0,27	0,57	1-0,10	0,35	1,46
ООО «YZ», г. Варшава и филиалы									
2011	17	13765,0	789,0	490	0,243	0,39	1-0,12	0,46	0,75
2012	17	14820,6	876,0	490	0,195	0,34	1-0,13	0,40	0,74
2013	19	15384,6	803,0	490	0,209	0,32	1-0,20	0,41	0,62
2014	18	16448,3	903,0	490	0,270	0,49	1-0,13	0,42	1,02
2015	13	13076,7	980,0	490	0,22	0,44	1-0,20	0,47	0,75

¹ Согласно данным Росстата, уровень средней начисленной заработной платы неквалифицированного персонала независимо от сферы деятельности составляет в целом по России 47,2 % от средней зарплаты в экономике. URL: <http://roszarplata.ru/news/16977-obzor-gynka-truda-nekvalifitsirovannye-rabochie/> В Польше выплаты для неквалифицированных работников колеблются в пределах 2050 злотых, или 490 евро. URL: <https://wynagrodzenia.pl/moja-placa/ile-zarabia-pracownik-produkcji/>

² Данные рассчитаны по отдельной методике на основе выборочного анкетирования рабочих и менеджеров клининговых компаний/

также примерно одинаков и, все же, ввиду того, что Москва является более крупным объектом исследования с большей в несколько раз численностью населения, то и конкуренция на рынке труда вызывает приток в МСП Москвы работников с более высоким индексом человеческого капитала (таблица 2). Этот факт подтверждает и несколько более высокий индекс удельного веса квалифицированных работников.

Следует отметить, что в рамках организации производственной деятельности в клининговых компаниях широко используются такие формы работы как аутсорсинг, гибкий график работы, менеджерские контракты и некоторые другие формы занятости, что характеризует индекс удельного веса штатных работников, при этом в г. Москве большую часть неквалифицированной работы выполняют иммигранты из Таджикистана, Узбекистана, Киргизии, а в г. Варшаве эту работу выполняют украинцы и молдаване. Этнометрические оценки, осуществленные авторами в предыдущих работах, показывают, что неквалифицированные работники г. Москвы обладают достаточно высоким уровнем оппортунизма по сравнению с такой же категорией работников в Варшаве, что существенным образом влияет на показатели индекса институциональной производительности труда, которая на некоторых предприятиях МСП г. Варшавы в несколько раз выше, чем на таких же предприятиях МСП г. Москвы.

Заключение

Из приведенных выше рассуждений можно сделать следующие выводы:

- институциональная среда МСП рынка клининговых услуг г. Москвы в целях повышения индекса институциональной производительности труда должна быть подвержена существенной модернизации, с целью редукции высокого уровня оппортунистического поведения;
- опыт развития МСП г. Варшавы показывает, что наибольшей эффективностью обладают предприятия рынка клининговых услуг, имеющие меньшую численность и использующие развитые, гибкие формы занятости (ООО «УХ»);
- индекс человеческого капитала является фундаментальной основой показателя институциональной производительности труда, однако традиции и обычаи позволяющие включать в свое поведение признаки оппортунизма существенно снижают его значение. Как отмечал О. Уильямсон, данная болезнь лечится методами послушания и подчинения.

Список литературы

1. Блауг М. Методология экономической науки. – М.: Блауг; «ЖВЭ», 2004.
2. Калюжный В.В. Теория сопряженных показателей производительности и эффективности // Экономическая кибернетика. – Донецк. – 2006. – №5. – С. 15–33.
3. Черновалов А.В., Солодуха П.В., Черновалов П.А. Начала количественного анализа в институциональной теории: социальный аспект / монография. – М.: РУСАЙНС, 2017. – 2256 с.
4. Черновалов А.В., Кузьмицкий М. Оппортунизм в корпоративном надзоре и возможности его ограничения на примере Польши: материалы междунар. науч.-практ. конф. «Устойчивое развитие социально-экономических систем: наука и практика» / под ред. Ю.С. Руденко, Л.Г. Руденко, 2016. – С. 676–689.
5. Черновалов А.В., Солодуха П.В., Черновалов П.В. Нравственный институционализм: основы новой экономической программы исследований в 21 веке // Экономические системы. – 2016. – №4. – С. 4–10.
6. Экономика труда / под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2007. – С. 26.
7. Эльстер Ю. Социальные нормы и экономическая теория. – М.: THESIS, 1993.
8. Bialon L. Metodologiczne problemy okreslenia kapitalu ludzkiego. WPW, 2002. – S. 12.
9. Miciuła I., Miciuła K. Metody pomiaru wartości kapitału ludzkiego Współczesne Problemy Ekonomiczne. nr. 1.1, 2015. – S. 269–280.
10. Rudolf S. Wpływ nowej ekonomii instytucjonalnej na rozwój nauk o zarządzaniu / материалы междунар. науч.-практ. конф. «Институционалистика: теория, методология, прикладные аспекты». – Брест: Альтернатива, 2010. S. 8–14.
11. Williamson O.E. Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe. Wydawnictwo Naukowe PWN. – Warszawa, 1998.

THE QUANTITATIVE EVALUATION METHODS OF INSTITUTIONAL LABOUR
PRODUCTIVITY ON ENTERPRISES OF CLEANING MARKET

Chernoalov A.V.,

Doctor of Economics, Professor at the Russian State Social University

Baranov D.N.,

Senior lecturer in «Urban economy and service» Moscow University named after S. Y. Vitte

The article explores economic processes in the framework of institutional theory, penetrating into the subject area of labour economics. The aim of this work is to introduce a new institutional approach to the interpretation of the concept of labour productivity and quantitative methods of its measurement. The original research of the market has been carried out using the methodology for the field of personal services. The results of the quantitative analysis are used by business entities in order to improve intra-firm routines and rules of business organization and to increase the competitiveness of enterprises. The quantitative assessment of institutional labour productivity has not been undertaken in economic literature so far and turns out to be new. The article presents such research areas for young scientists which will allow expanding the market of cleaning services.

Keywords: institutions, labour productivity, quantitative analysis, cleaning market

УДК 338:332

ТЕХНОПАРКИ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ГОРОДА

Воронин Сергей Михайлович,

*канд. экон. наук, доцент кафедры экономики предприятий,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск,
E-mail: varonin_sergey@mail.ru*

В статье раскрыты структура и основные результаты деятельности технопарков г. Минска, представлены основные направления повышения их эффективности.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновационная деятельность, технопарк, инновационная инфраструктура

В современных условиях перед Республикой Беларусь стоит стратегическая задача перехода к инновационной экономике, что требует повышения деловой активности субъектов экономики и формирования среды, способной обеспечить развитие инновационного предпринимательства, для которого важное значение имеет система обеспечения инновационной деятельности. В качестве структурных элементов такой системы выделяют технопарки, центры по трансферу технологий, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры. Они выступают связующим звеном между наукой, образованием и промышленными предприятиями [1].

Технопарки важный элемент инновационной инфраструктуры. Развитие технопарков можно рассматривать как мощный фактор экономического роста, способный изменить структуру экономики страны и регионов [2].

Технопарки осуществляют поддержку развития новых инновационно-ориентированных компаний, развивают бизнес региона, снижают безработицу, и тем самым способствуют сохранению квалифицированных кадров и позволяют увеличить экономический потенциал региона. Способствуя региональному развитию, технопарки улучшают условия для привлечения инвестиций.

В Беларуси развитие технопарковых структур началось сравнительно недавно. В настоящее время деятельность в этой сфере регулируется соответствующей нормативно-правовой базой, в которой дается нормативное определение технопарка, устанавливаются цели и задачи их создания, а также меры по стимулированию инновационной деятельности технопарков.

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь», принятым 10 июля 2012 г. «научно-технологический парк (далее – технопарк) – субъект инновационной инфраструктуры, имеющий среднесписочную численность работников до 100 человек, целью деятельности которого являются содействие развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах и создание условий для осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, являющимися резидентами технопарка, инновационной деятельности».

Приоритетность создания инновационной инфраструктуры закреплена Указом Президента от 3 января 2007 г. № 1. Государственной программой инновационного развития на 2011–2015 гг. были установлены целевые показатели роста численности субъектов инфраструктуры и результатов их деятельности. Так к 2015 г. планировалось довести количество научно-технических парков до 21 единицы, размещение в действующих и создаваемых технопарках не менее 300 предприятий-резидентов, создание не менее 1500 дополнительных рабочих мест. Выручка от реализации продукции предприятий-резидентов должна была составить около 870 млрд рублей в год.

По сравнению с намеченными задачами практическая реализация в области развития технопарковых структур существенно замедлилась из-за множества причин. Основная причина – финансовые ограничения, связанные с кризисом 2008 г. В результате к концу 2014 г. было создано двенадцать технологических парков. При этом технопарки в Гомеле (КУП «Гомельский научно-технологический парк») и в Могилеве (ЗАО «Технологический парк Могилев») были построены полностью.

Однако в 2015 г. количество технопарков сократилось с 12 до 9 единиц. Тем не менее это не привело к ухудшению интегральных показателей их деятельности. В 2015 г. резидентами технопарков было создано 189 новых рабочих мест, общая численность работников предприятий-резидентов составила 1137 человек, выполнено работ (услуг) общим объемом 1336,5 млрд руб., в том числе объем инновационной продукции составил 266,8 млрд руб. или 79,3% от общего объема произведенной продукции. При этом важно отметить тенденцию к увеличению доли инновационной продукции технопарков в рассматриваемом периоде с 61,2% в 2012 г. до 79,3% в 2015 г. [3, с. 210–211].

В настоящее время реализуется Государственная программа инновационного развития на 2016–2020 гг. В данной программе планируется увеличить количество технопарков до 19 единицы, разместить в технопарках не менее 300 предприятий-резидентов, создать более 1500 дополнительных рабочих мест, увеличить объем выпуска продукции в стоимостном выражении до 70,2 млн деноминированных рублей в год.

Основными сферами деятельности компаний, размещенных в технопарках являются приборостроение, машиностроение, электроника (38,5%); медицина, фармацевтика, производство медицинского оборудования (14,1%); информационные технологии, разработка программного обеспечения (12,8%); экология, охрана окружающей среды (12,8%); биотехнологии и нанотехнологии (5,1%); переработка и утилизация отходов (5,1%); охрана объектов и создание систем безопасности (3,8%); энергоэффективность и энергосбережение (2,6%) (данные за 2014 г.) [4, с. 190].

В г. Минске в настоящее время активно функционируют 2 технопарка – это РИУП «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» и ООО «Минский городской парк». В составе этих организаций в 2015 г. осуществляли свою деятельность 44 резидентов. В 2015 г. ими создано 73 рабочих места. Общий объем продукции составил почти 197 млрд руб., в том числе инновационной 83,7%. При этом вклад технопарков г. Минска в общий объем инновационной продукции технопарков страны составил 61,7% [3, с. 211].

Рассматривая пути совершенствования деятельности технопарков, в г. Минске и в стране в целом следует иметь в виду, что как показывает мировой опыт, огромные инвестиционные возможности для превращения соответствующих регионов в настоящие высокотехнологические кластеры технопарки предлагают только при условии, что они развиваются вместе с созданием специальной экосистемы, включающей бизнес-инкубаторы, центры коммерциализации и акселераторы. Важным условием является близость инвестиционных и венчурных фондов и объединение всех элементов в местное экономическое сообщество [5].

Кроме того, следует отметить, что технопарки по своей сути инвестиционные проекты. И их успешная деятельность во многом зависит от степени вовлечения в инновационный процесс инфраструктуры той территории где располагаются технопарки. Поэтому специалисты считают «ключевым аспектом эффективности формирования и функционирования технопарков их корреляцию с промышленной специализацией конкретных территорий» [6].

Технопарки как локальные центры инновационного предпринимательства способны гибко реагировать на изменение технологических и рыночных потребностей. Они могут выступать в качестве ключевых элементов различных технологических платформ, выполняя функции инжиниринговой и маркетинговой «доводки» инновационных проектов.

Общие сведения о специализации минских технопарков представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основная специализация технопарков г. Минска

	РИУП «Научно-технологический парк «Политехник»	ООО «Минский городской парк»
ПО и ИКТ	+	+
Машиностроение		+
Ресурсо- и энергосбережение, экология	+	+
Оптическое и электронное приборостроение		+
Медицинское оборудование	+	+
Радиоэлектроника	+	

Строительство	+	
Приборостроение	+	+
Переработка промышленных отходов		
Литейное и металлургическое производство, обработка металлов	+	+
Деревообработка и целлюлозно-бумажное производство		+
Сельское хозяйство	+	
Легкая промышленность	+	
Разработка научно-исследовательского оборудования	+	
Медицина		+

Как показывает таблица минские технопарки охватывают множество видов деятельности, часто не связанных между собой ни производственными, ни целевыми аспектами. В таких условиях существует опасность, что на в них не в полной мере будет формироваться креативная среда, благоприятная для творчества и способствующая генерированию идей.

Еще одним важным фактором повышения эффективности инновационной деятельности технопарков является возможность получения их резидентами, помимо определенных льгот и преференций, необходимого и достаточного комплекса сопутствующих услуг, которые будут способствовать успешной коммерциализации их разработок.

Анализ информации о технопарках г. Москвы показал, что в большинстве из них создана многофункциональная инфраструктура, которая охватывает ключевые аспекты профессиональных потребностей компаний-резидентов технопарка и создает комфортные условия для развития и поддержания производства и организации работы сотрудников резидентов: конференц-залы; коворкинги; выставочные залы; центры коллективного пользования оборудованием, прототипирования и инжиниринга; типографии.

В тоже время перечень представляемых предприятиям-резидентам услуг минскими технопарками, до последнего времени был недостаточно разнообразен: консалтинг, аренда помещений, информационно-коммуникационное обслуживание, рекламно-выставочный центр. Однако сегодня Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» значительно расширил перечень услуг, добавив предоставление конференц-залов; коворкинг; центры коллективного пользования оборудованием, прототипирования и инжиниринга; типографию, и приблизился к уровню московских технопарков.

Таким образом проведенное исследование показало, что в настоящее время в г. Минске сформированы технопарковые структуры, которые охватывают различные сферы деятельности. Однако условия глобальной конкуренции, сложности и междисциплинарный характер современных научных исследований диктует необходимость интеграции ресурсов и координации деятельности технопарков, и прежде всего за счет формирования единой инновационной сети на базе современных информационно-коммуникационных технологий. Это позволит объединить научные, информационные, материальные ресурсы технопарков и создать базу для реализации совместных инновационных проектов в регионе, в стране и за ее пределами.

Авторы считают, что в данной работе новыми являются следующие положения и результаты:

- дана характеристика существующей структуры и основных результатов деятельности минских технопарков;
- рассмотрены направления повышения эффективности их функционирования.

Список литературы

1. Русак Е.С., Воронин С.М. Модернизация экономики Беларуси: инновационное обеспечение // Каппский регион: политика, экономика, культура. – 2015. – № 2 (43). – С. 186–191.
2. Андрюшкевич О.А. Развитие технопарков в России // Материалы симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий», 9–10 апреля 2013 г. Секция 4. – М.: ЦЭМИ РАН, 2013. – С. 14–16.
3. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2015 г. и за период 2011–2015 гг.: аналитический доклад / под общ. ред. А.Г. Шумилина, В.Г. Гусакова. – Мн.: ГУ «БелИ-СА», 2016. – 226 с.

4. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2014 года: аналитический доклад / под ред. А.Г. Шумилина, В.Г. Гусакова. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2015. – 270 с.
5. Денисова И.М. Технопарки в развитии национальных инновационных систем // Материалы симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий», 9–10 апреля 2013 г. Секция 3. – М.: ЦЭМИ РАН, 2013. – С. 59–61.
6. Бельский В., Тригубович Л. Повышение эффективности деятельности технопарков Беларуси в контексте евразийской интеграции // Наука и инновации. – 2017. – Т. 4. – № 170. – С. 31–34.

TECHNOPARKS IN THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE INFRASTRUCTURE OF THE CITY

Voronin Sergey Mikhailovich,

candidate of economic sciences, associate professor of the department of business economics,

e-mail: varonin_serгей@mail.ru,

Academy of Management under the President of the Republic of Belarus, Minsk

The article reveals the structure and main results of the activity of the technoparks in Minsk, presents the main directions for increasing their efficiency.

Keywords: innovative economy, innovative activity, technopark, innovative infrastructure

УДК 339.972

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНДИТЕРСКОГО РЫНКА

Головинов Олег Николаевич,

*д-р экон. наук, профессор, и.о. заведующего кафедрой международной экономики, ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк,
E-mail: 1968golovinov@mail.ru,*

Кузьменко Светлана Сергеевна,

*старший преподаватель кафедры международной экономики, ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского», г. Донецк,
E-mail: svetlanakuzmenko@mail.ru*

Статья посвящена исследованию международных нормативно-правовых документов по регулированию кондитерского рынка; изучена документация на уровне отдельных стран и регионов (ЕС, США, РФ); предложены направления деятельности неправительственных организаций по развитию отечественной кондитерской отрасли.

Ключевые слова: кондитерский рынок, регулирование, законодательство, гармонизация, глобализация, технический регламент, неправительственные организации

В современных условиях глобализации функционирование мировых товарных рынков представляется практически невозможным без структурированных мер государственного и надгосударственного регулирования объекта исследования. Мировой кондитерский рынок характеризуется особенной спецификой функционирования отдельных его сегментов, обусловленной конъюнктурными аспектами развития региональных рынков НАФТА, ЕС, СНГ и др. Научный вопрос о разработке универсального механизма государственного регулирования кондитерского рынка приобретает актуальность в условиях гармонизации законодательства и стандартизированной документации. Особенности функционирования кондитерского рынка были рассмотрены зарубежными и отечественными учёными. Дж. Бегин, А. Элобеин [1] исследовали программу сахарозаменителей в США как сырьевой составляющей кондитерских изделий. Щетинина Е.Д., Дубровина Т.А. [2, С. 60–66] проанализировали элементы социально-рыночной политики предприятий кондитерской промышленности. Сурков И.В., Гореликова Г.А., Биндюк В.С. [3, С. 112–117] разработали интегрированную систему менеджмента качества и безопасности на примере кондитерского предприятия. Вместе с тем в научной литературе не систематизирована международная нормативно-правовая база с учётом гармонизации законодательства по регулированию кондитерского рынка; не достаточно изучены аспекты государственного регулирования на уровне отдельных стран и регионов (ЕС, США, РФ и др.); не предложены направления деятельности некоммерческих неправительственных организаций по развитию отечественной кондитерской отрасли. В совокупности всё вышеперечисленное подтверждает актуальность темы исследования и подтверждает необходимость дальнейшего изучения этого научного вопроса. Цель работы – анализ особенностей государственного регулирования кондитерского рынка. Задачи исследования: 1) изучить международные нормативно-правовые документы по регулированию кондитерского рынка; 2) проанализировать документацию по регулированию кондитерской отрасли на уровне отдельных стран и регионов (ЕС, США, РФ); 3) предложить направления деятельности некоммерческих неправительственных организаций по развитию отечественной кондитерской промышленности.

Социальная рыночная экономика включает наличие потребительского суверенитета как одной из ключевых составляющих функционирующей экономической системы. Такая модель обеспечивает баланс интересов между личной ответственностью потребителя и обязанностями кондитерских компаний, основываясь на свободной рыночной конкуренции ограниченной соответствующей нормативно-правовой базой. Именно такой подход дает возможность обеспечить разнообразие кондитерской продукции на рынке, и обеспечивать потребителю право на свободу выбора. Высококачественные и безопасные продукты, основанные на инновациях, в сочетании с «разумной» ценой являются следствием

эффективной, продуманной законодательной государственной политики. Непропорциональное управление с помощью инструментов государственного регулирования не входит в приоритеты потребителей, не является социально желательным явлением. Регулирование кондитерской отрасли направлено на создание сбалансированного функционирующего рынка кондитерской продукции, защиту как потребителей, так и интересов компаний в равной мере. Деятельность компаний нацелена на повышение конкуренции, наиболее эффективного инструмента регулирования в социальной рыночной экономике. Регулирование кондитерского рынка должно быть научно обоснованным, во избежание чрезмерного директивного воздействия, основанное на критериях социально-экономической необходимости и пропорциональности. Законодательная база требует соответствия законам рынка и регулярных изменений или отмены действующих норм, в случае необходимости. Регулирование кондитерского рынка может быть оценено как эффективным, лишь в том случае, если оно будет способствовать развитию активного и здорового образа жизни людей.

Развитие кондитерской отрасли не может происходить без учета современных продовольственных слагаемых мирового общественного развития, что нашло свое отражение в Декларации всемирного саммита по продовольственной безопасности [4], принятой в 2009 г. в Риме. В документе указывается на необходимость обеспечения доступа всех людей к полноценному и безопасному для здоровья питанию.

В странах Евросоюза все большее распространение получает точка зрения о большем положительном воздействии на уровень и качество жизни населения не дискриминационных и репрессивных мер, а активной информационной политики, направленной на формирование здорового образа жизни, сбалансированной диеты, о составе продукта, его ингредиентах. В рамках данной политики осуществляется разработка комплексных программ, включающих многосторонний механизм партнерства между органами власти, кондитерскими предприятиями, структурами здравоохранения, потребителями, представителями гражданского общества, всеми заинтересованными сторонами, желающими внести изменения в формирование нового поведения и образа жизни. Использование дополнительных налогов на кондитерскую продукцию в виде «сахарного» или «жирного» налога не решает проблему в целом, а лишь дискриминирует отдельно взятую кондитерскую отрасль. Борьба с безусловно важной проблемой, приводит к снижению конкурентоспособности компаний, причем, в первую очередь, малого и среднего бизнеса. Избирательная налоговая дискриминация приводит к деформации экономики, сокращает покупательную способность населения, приводит к сокращению рабочих мест в кондитерской индустрии. Кондитерская продукция уже давно перестала быть предметом роскоши, и усиление налоговой нагрузки воздействует в большей мере на незащищенные социально-экономические группы населения, вынуждая их тратить большую часть своих доходов на продукты питания. В Евросоюзе с 1 января 2011 г. действуют преференциальные правила для развивающихся стран исходя из условий Генеральной системы преференций (ГСП). Соглашение дает возможность странам заключать торговые договоренности со странами Евросоюза на преференциальных условиях. Упрощенные правила и процедуры используются по отношению к странам, имеющим соглашение о преференциальной торговле с ЕС. Определение таможенной пошлины осуществляется из критериев происхождения и производства кондитерского продукта, а также исходя из его состава и ингредиентов. Упрощенные правила определения происхождения продуктов осуществляются исходя из весовых критериев, а не стоимостных. Так, импортируемый продукт может содержать ограниченное весовое количество сахара и молока.

В США активно регулируются цены на кондитерское сырье, прежде всего, сахар. Еще в 1934 г. с принятия «сахарного закона» началось субсидирование производства сахара в виде выплаты прямых субсидий фермерам. За все годы существования данная программа практически не изменилась, а объем финансирования возрос. Закон от 2013 г. «Федеральная реформа сельского хозяйства и управления рисками» (H.R.1947 – Federal Agriculture Reform and Risk Management Act of 2013) [5] направлена на обеспечение стабильности сельского хозяйства, что предусматривает покрытие убытков сельхозпроизводителей в случае значительного снижения цен. В 2014 г. Конгресс США принял «Акт сельского хозяйства» (H.R.2642 – Agricultural Act of 2014) [6] – законопроект, рассчитанный на пятилетний период реализации, преимущественно направленный на ограничение импорта, устанавливающий жесткие тарифные квоты на сахар. Результатом такой политики является более высокий уровень цен на сахар для потребителей в США, по сравнению с другими странами. Политика оказания помощи производи-

телям сахара уменьшает конкурентные преимущества американских кондитерских компаний на мировом рынке, наносит вред малому бизнесу, рядовым американцам. Фактически американские налогоплательщики финансируют программу, которая помогает только сахарному лобби США. Согласно исследованию Дж. Беггина и А. Элобейду из Университета штата Айова, программа с сахаром – созданный правительством картель, осуществляемый Министерством сельского хозяйства США (USDA), обходится покупателям примерно в 3,5 млрд долл. ежегодно и снижением уровня занятости более чем на 127000 рабочих мест с 1997 г. [1]. Находящиеся в настоящее время на рассмотрении законопроекты в Конгрессе, направлены на ликвидацию жесткого государственного регулирования цен на сахар. Законопроекты предполагают [7]: 1) проведение гибкой маркетинговой политики, позволяющей ввоз сахара в страну по мере необходимости; 2) устранение тарифных квот на ввоз сахара, для обеспечения работы в условиях свободного рынка; 3) установление предельной цены на сахар-сырец (до 18,75 центов за фунт); 4) разрешение передачи квот странам, имеющим в наличии сахар; 5) отмена программы использования сахара для создания этанола, когда правительство выкупает нереализованный сахар в конце года для субсидирования и производства этанола. Важное значение придается наличию в кондитерской продукции генетически модифицированных ингредиентов. В июле 2016 г. Конгресс США принял законопроект о маркировке ГМО, который устанавливает Федеральный стандарт требований к маркировке. С целью реализации данного закона Департамент сельского хозяйства США (USDA) начал процесс создания формата обязательного раскрытия генетически модифицированных ингредиентов в рамках формирования Федеральных требований к национальным биотехническим стандартам пищевых продуктов. Данный Федеральный закон обязывает Департамент сельского хозяйства США (USDA) разрабатывать нормативные правовые акты, направленные на решение конкретных вопросов, связанных с Федеральным стандартом. Американские кондитерские предприятия используют стандарты качества продукции, разработанные в рамках Кодекса Алиментариус (Codex Alimentarius). Показатели безопасности в полной мере соответствуют действующим санитарным нормативам и правилам, согласованным с требованиями Кодекса, или пищевым кодексом, ставшим глобальным ориентиром для потребителей, производителей и переработчиков пищевых продуктов, национальных органов по контролю качества пищевых продуктов и международной торговли пищевыми продуктами. Система Кодекс Алиментариус дает всем странам уникальную возможность участвовать вместе со всем международным сообществом в выработке и гармонизации стандартов на пищевые продукты и в обеспечении их внедрения в глобальных масштабах. Она также позволяет им играть определенную роль в разработке норм и правил, регламентирующих гигиеничные методы переработки пищевых продуктов, и рекомендаций, касающихся соблюдения этих стандартов [8]. Стандарт № 87 устанавливает требования к шоколаду. Он конкретно описывает минимальные требования производства и допустимые уровни сухого молока и орехов. Стандарт № 86 указывает требования к качеству жира, полученного из какао-бобов. Стандарт № 105 определяет требования к порошку какао и сухим смесям. Стандарт № 141 направлен на регулирование какао-массы. Также Кодекс Алиментариус регулирует использование пищевых добавок [9]. В Комитете Кодекса по пищевым добавкам (CCFA) проводится ежегодно работа с целью обновления этих правил, и поправки принимаются после заседания Комиссии «Кодекс Алиментариус» (ККА). В США активно оказывается помощь малым и средним предприятиям кондитерской отрасли. Субсидии предоставляются через программы Департамента сельского хозяйства США (USDA) в координации с Национальной ассоциацией кондитеров. Они предназначены для оказания помощи компаниям с целью усиления продвижения американских кондитерских изделий на международные рынки. Субсидии призваны компенсировать до 50 % маркетинговых и рекламных расходов, включая издержки связанные непосредственно с рекламой, поставки образцов, проведение выставок, связи с общественностью, публикации и др. Для получения такой помощи, предприятие обязано соответствовать следующим требованиям. Во-первых, оно должно быть малым или средним и соответствовать требованиям Администрации малого бизнеса США. Во-вторых, это соответствие производимой шоколадной продукции Федеральным стандартам для кондитерских изделий. В-третьих, в конечном кондитерском продукте должно быть использовано не менее половины отечественного сырья. В рамках данной программы Национальной ассоциации кондитеров было выделено в 2015 г. – 669018 долл., в 2016 г. – 579033 долл., на 2017 запланировано финансирование в размере 750454 долл.

В РФ осуществляется активное формирование нормативно-правовой базы деятельности кондитерских компаний, направленной на обеспечение устойчивого развития кондитерской отрасли, в сочетании с максимально возможным удовлетворением интересов потребителей. Необходимость регулирования функционирования российского кондитерского рынка связана со следующими причинами: 1) незавершенность работы по формированию правовой базы деятельности кондитерских компаний; 2) несовершенство механизма таможенно-тарифного регулирования кондитерской отрасли; 3) зависимость от колебания мировых цен на импортное сырье и стабильность его поставки; 4) недостаточная конкурентоспособность отечественных товаров; 5) низкий уровень рентабельности производства значительной части кондитерской продукции; 6) изношенность основных производственных фондов, неблагоприятные условия для инвестирования, неразвитость инфраструктуры производства. Регулирование российского кондитерского рынка осуществляется на двух основных уровнях: на государственном и негосударственном, в виде объединения кондитерских компаний. Государственное регулирование кондитерской отрасли в РФ имеет свои особенности, по мнению Е. Щетининой и Т. Дубровиной [2, с. 60] они связаны с такими факторами, как: 1) рост интенсивности конкуренции «за потребителя» в условиях относительной стабильности потребительского контингента и роста количества хозяйствующих субъектов, конкурирующих между собой за лояльность потребителей; 2) сокращение импорта продукции данной отрасли; 3) структура потребления россиян с перевесом в корзине недорогой продукции, вызванная снижением курса национальной валюты, кризисными явлениями, низкими доходами. Государство сформировало достаточно эффективную, постоянно обновляющуюся законодательную базу регулирования деятельности кондитерских предприятий. Законодательная база, созданная в РФ, включает «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [10], Федеральный закон РФ от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изменениями и дополнениями) [11], Федеральный закон РФ от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью (с изменениями и дополнениями)» [12], Федеральный закон РФ от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изменениями и дополнениями) [13], Федеральный закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями) [14], Федеральный закон РФ от 2.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (с изменениями и дополнениями) [15]. Развитие кондитерской отрасли в России является неотъемлемой частью развития пищевой промышленности, что нашло свое отображение в Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. [16]. Стратегия предусматривает системное решение проблем развития пищевой и перерабатывающей промышленности, ресурсное и финансовое обеспечение, а также механизмы реализации мероприятий. Реализация Стратегии позволит создать необходимые условия для развития промышленности на основе нового технологического уклада, без чего невозможно повысить конкурентные преимущества предприятий, в том числе кондитерской отрасли. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» определяет основы государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Закон направлен на обеспечение единства экономического пространства в РФ путем установления требований к организации и осуществлению торговой деятельности; развитие торговой деятельности в целях удовлетворения потребностей отраслей экономики в произведенной продукции, обеспечение доступности товаров для населения, формирование конкурентной среды, поддержки российских производителей товаров; обеспечение соблюдения прав и законных интересов юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговую деятельность [17]. Федеральный закон от 29.06.2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» [18] устанавливает правовые основы стандартизации в Российской Федерации, в том числе функционирования национальной системы стандартизации и направлен на обеспечение проведения единой государственной политики в сфере стандартизации. При разработке перечня стандартов и свода правил, государство использует ряд приоритетных целей, а именно: 1) национальные стандарты должны соответствовать международным, в первую очередь, ISO; 2) соответствие стандартов требованиям технического регламента; 3) достижение единообразия процесса измерения; 4) направленность на обеспечение безопасности кондитерских продуктов для здоровья и жизни потребителей, окружающей сре-

ды. Федеральный закон от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» [19] устанавливает отношения, возникающие при разработке, принятии, применении и исполнении обязательных требований к продукции и связанным с требованиями к продукции процессам проектирования, производства, строительства, монтажа, наладки, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации. Принятие данного закона позволяет совершенствовать методологию и методы оценки безопасности сырья и качества продукции на всех уровнях создания продукта. Фактически создана система качества, начинающаяся от первоначального сырья и заканчивающаяся конечным потребителем, включающая все технологические циклы. Вертикальная интеграция производителей обеспечивает безопасность кондитерской продукции на всех этапах жизненного цикла, активизирует инновационные процессы в отрасли. Законодательство накладывает определенные ограничения на переформатирование кондитерского продукта, поскольку такие ингредиенты, как какао и сахар имеют ключевые органолептические и технологические функции в продуктах. Изменения возможны только в пределах параметров, установленных действующим законодательством, иначе преобразования могут приводить к трансформации самого продукта. Безусловно, для производителей это является определенной проблемой, т. к. изменения состава продукта могут быть положительными, лишь в том случае, если потребители их ожидают и любят. Примером может служить шоколад премиум-сегмента, занимающий менее 20 % мирового рынка шоколада, оцениваемый в 22 млрд долл. Такой шоколад, соответствующий всем законодательным требованиям, способствует инновационным разработкам в целом по рынку шоколада, а также активизирует экономический рост. Экзотические ингредиенты, поиск новых процессов раздвигают границы и формируют новые вкусовые сочетания.

Требования закона о техническом регулировании используются эквивалентно к кондитерской продукции производимой как на территории России, так и импортной продукции. В законе в полной мере объединены международные и отечественные стандарты, что дает возможность гармонизировать требования к национальным стандартам, санитарным нормам и правилам. Кроме этого, данный закон согласован с Директивой ЕС 241/73 от 30 апреля 1976 г., Директивой 2000/36/ЕС Европейского парламента и Совета от 23 июня 2000 г., Регламентом 2002/178/ЕС Европейского парламента и Совета от 28 января 2002 г., Регламентом № 1021/2013 Европейского парламента и Совета от 9 октября 2013 г. «О внесении поправок в Директивы 1999/4/ЕС и 2000/36/ЕС Европейского парламента и Совета и Директивы Совета 2001/111/ЕС, 2001/113/ЕС и 2001/114/ЕС» [20]. Гармонизация отечественной законодательной базы деятельности с мировой позволяет предприятиям получать большие конкурентные преимущества, новые перспективы развития на внутреннем и мировом рынках: 1) гармонизация законодательства дает возможность для формирования интегрированной системы менеджмента качества и безопасности кондитерских предприятий; 2) формирование положительного общественного мнения о качестве, высоком научно-техническом уровне развития компании усиливает имидж бренда, создавая дополнительные факторы конкурентного преимущества; 3) значительное упрощение процедуры получения различного рода разрешительных документов, в том числе лицензий, необходимых для работы на традиционных для компании рынках, а также вхождения на новые; 4) усиление позиции компаний при получении кредитных ресурсов, формирование инвестиционной политики, различных льгот от государства; 5) выполнение обязательных нормативных требований повышает шансы на победу в тендерных закупках. Положения закона согласовывают интересы большинства субъектов рынка кондитерской продукции как производителей на стадии производства и реализации, создавая наиболее оптимальные условия для развития добросовестной конкуренции, так и потребителей, обеспечивая защиту прав потребителей, повышая уровень общественного доверия к высококачественному товару. Закон «О техническом регулировании», с внесенными изменениями, соответствует интересам национальной экономики, уровню материально-технической базы кондитерской отрасли, безусловно, позитивно влияет на развитие отечественной промышленности, а именно: 1) уменьшает финансовую нагрузку на бюджеты всех уровней; 2) усиливает законодательную основу функционирования отечественной кондитерской отрасли, объединяющей в себе международный опыт и международное законодательство; 3) усиливает инновационную направленность развития российской кондитерской отрасли; 4) устраняет чрезмерное административное воздействие государственных контролирующих органов на кондитерские предприятия; 5) увеличивает рентабельность производства за счет сокращения издержек на всех этапах созда-

ния и движения товара. Законодательная база регулирования правовых отношений по установлению, применению и использованию обязательных требований к кондитерской продукции, ее производству, последующему хранению и реализации основана на Технических регламентах (ТР). Соответствие требования ТР может носить добровольный или обязательный характер, в зависимости от степени риска для здоровья человека, безопасности государственному или частному имуществу. В Таможенном союзе разработаны и утверждены ТР, основанные на сочетании действующей европейской модели и межгосударственных стандартов. Применение в кондитерской отрасли ТР устанавливает единые требования к кондитерским изделиям, маркировке, методам контроля и др. Среди ТР Таможенного союза можно выделить следующие: ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции»; ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки»; ТР ТС 029/2012 «Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств»; ТР ТС 027/2012 «О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания»; ТР ТС 024/2011 «Технический регламент на масложировую продукцию»; ТР ТС 005/2011 «О безопасности упаковки» и др. Повышение и совершенствование качества кондитерской продукции требует хорошей организации системы и постоянного воздействия на все процессы. Постановление Госстандарта РФ от 28.04.99 г. № 21 «О правилах проведения сертификации пищевых продуктов и продовольственного сырья» [21] устанавливает правила, процедуры и порядок проведения обязательной сертификации пищевых продуктов и продовольственного сырья, используемого, в том числе, при производстве кондитерской продукции. Эффективными инструментами, позволяющими достигать выпуск продукции высокого качества на постоянной основе, с установленными параметрами пищевой ценности, являются международные стандарты системы качества серии ISO 9000 и системы безопасности пищевой продукции ISO 22000. Разработка и внедрение этих систем значительно усилилась после принятия и вступления в силу с 1 июля 2013 г. Технического регламента Таможенного союза 021/2011 «О безопасности пищевой продукции», одним из требований которого является разработка, внедрение и поддержание процедур, основанных на принципах ХАССП (Hazard Analysis and Critical Control Points – анализ рисков и критические контрольные точки). Именно эта концепция управления систематизирует идентификацию, оценку и управление рисками, преимущественно воздействующих на качество и безопасность продукции. Согласно Техническому регламенту Таможенного союза 021/2011, «при осуществлении процессов производства (изготовления) пищевой продукции, связанных с требованиями безопасности такой продукции, изготовитель должен разработать, внедрить и поддерживать процедуры, основанные на принципах ХАССП» [22]. Продукция кондитерской индустрии должна соответствовать не только требованиям сертификации систем менеджмента, но и социальным аспектам общественного развития, в силу неотъемлемости кондитерской продукции от продуктовой корзины современного потребителя. Система сертификации, основанная на стандарте ISO 22000:2005 и спецификации PAS 220:2008 признана Глобальной инициативой по безопасности пищевых продуктов (Global Food Safety Initiative GFSI) и названа FSSC 22000. Глобальная инициатива по безопасности пищевых продуктов создана ведущими мировыми специалистами с целью безопасности пищевых продуктов. В такой организации заинтересованы не только потребители пищевых продуктов, и кондитерской продукции в частности, но и государственные органы власти, неправительственные международные организации, производители продуктов питания, торговые организации, а также компании, оказывающие различные услуги, связанные с питанием. Фонд сертификации пищевой безопасности (FSSC), осуществил разработку схемы сертификации, а также решение других вопросов, связанных с правом собственности, правом на заключение лицензионного соглашения с органами сертификации. В настоящее время без сертификата FSSC невозможна поставка кондитерской и другой пищевой продукции международным компаниям и крупным ритейлерам, в частности Mars, Nestle, PepsiCo, Unilever, Kraft Foods Inc., Incorporated, Metro C&C и др. Таким образом, «разработка и внедрение систем менеджмента безопасности становится обязательным для пищевых предприятий, в том числе кондитерских. Не имея сертификата соответствия на систему менеджмента безопасности пищевой продукции, предприятие в дальнейшем не сможет получать сертификат (декларацию) соответствия на выпускаемую продукцию» [3]. Международная сертификация FSSC предоставляет компаниям и потребителям ряд неоспоримых преимуществ: 1) безопасность качества кондитерской продукции, существенное

снижение рисков; 2) увеличение степени доверия потребителей к компаниям производителям; 3) повышение уровня доверия производителей кондитерской продукции к потенциальным партнерам, торговым сетям; 4) повышение безопасности и качества продуктов укрепляет авторитет торговой марки, способствует формированию мирового бренда; 5) возможность беспрепятственно работать со всеми компаниями, входящими в мировую систему поставки продуктов; 6) совершенствование управления производства и поставок компаний.

С целью обеспечения устойчивости рынка какао, развития стратегического партнерства между 18 странами экспортерами и 30 странами импортерами было принято международное соглашение по какао в 2010 г. в Женеве, вступившее в силу с 1 октября 2012 г. Договор, в первую очередь, направлен на обеспечение поддержки производителей продукта, расширяет возможности для межправительственных переговоров и консультаций, что обеспечивает устойчивый баланс между спросом и предложением. Однако, каких-либо реальных механизмов, направленных на регулирование цен на какао-бобы, соглашение не предусматривает. Госдума РФ приняла закон о ратификации данного соглашения [23], в первую очередь с целью увеличения доступа отечественных кондитерских компаний к качественному сырью. Безусловно, такой шаг позволит позитивно повлиять на качество и уровень потребления какао и шоколада в России. Ратификация соглашения должна исправить негативное положение, сложившееся в российской кондитерской отрасли, так как последние десятилетия отечественные кондитерские компании импортировали преимущественно не какао-бобы, а какао-порошок из европейских стран. Данная ситуация является следствием отсутствия взаимовыгодных отношений с основными производителями какао-бобов (Гана, Кот-Дивуар), а также проводимой неэффективной экономической государственной политикой, не направленной на работу производителей сырья на территории России. Следствием такого положения явилось использование в кондитерской продукции различных фальсификатов. Наиболее распространенными из них являются какао-велла, кэроб, виноградные косточки. Какао-велла представляет собой оболочку зерна какао, кэроб получают из сушеных плодов рожкового дерева.

Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ № 550н от 17 августа 2015 г. «Об утверждении Правил по охране труда при производстве отдельных видов пищевой продукции» распространяется на всех работодателей, устанавливает требования по охране труда при производстве хлебобулочных и макаронных изделий, хлебопекарных дрожжей, сахара, патоки, кондитерских изделий, пищевых концентратов, крахмала, плодоовощной продукции, соков, алкогольных и безалкогольных напитков [24]. Согласно данным правил, работодатель обязан обеспечить обучение работников по охране труда и проверку знаний требований охраны труда контроль за соблюдением работниками требований инструкций по охране труда. Приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 7 сентября 2015 г. № 597н «Об утверждении профессионального стандарта «Кондитер»» [25] утвержден профессиональный стандарт для кондитеров. Стандарт направлен на обеспечение условий для изготовления качественной кондитерской и шоколадной продукции, их презентации и продажи в организациях питания. В стандарте определены требования к профессиональной подготовке специалистов, к работодателям при формировании кадровой политики, заключении трудовых договоров, инструкций, установления системы оплаты труда. Регулирование рынка кондитерской продукции направлено на повышение качества производимой продукции компаний, что позитивно влияет не только на здоровье потребителей, но и повышает экспортный потенциал производителей. В рамках реализации проекта с китайской компанией интернет-торговли Alibaba, Роскачество проводит исследование российских кондитерских изделий, с целью обеспечения поставки качественной продукции.

Регулирование кондитерского рынка осуществляется негосударственными некоммерческими организациями. С целью защиты и реализации интересов российских предприятий кондитерской отрасли в органах государственной власти в 1997 г. была создана некоммерческая организация «Асконд». В августе 2011 г. была зарегистрирована Ассоциация предприятий кондитерской отрасли Таможенного союза в Министерстве юстиции РФ, получившая название «Асконд ТС», основным направлением деятельности Ассоциации является защита интересов товаропроизводителей и реформирование технического регулирования кондитерской отрасли в рамках Таможенного Союза. Учредителями «Асконд ТС» стали: Ассоциация предприятий кондитерской промышленности РФ «Асконд», «Белгоспищепром», Союз товаропроизводителей пищевой и перерабатывающей промышленности Казахстана, а также Ас-

социация кондитеров Казахстана. Среди мер, реализуемых с целью регулирования рынка кондитерской продукции, можно назвать разрабатываемый производителями кондитерской продукции Кодекс добросовестных практик отрасли. Данный документ направлен на ужесточение технических, маркетинговых требований к производству и реализации кондитерской продукции, калорийности, выбору сырья, поставщиков. Помимо этого, кодекс предполагает контроль содержания различных добавок, в том числе аллергенов. Дополнительные требования компании планируют принять в добровольном порядке. Среди планируемых мероприятий можно отметить такие, как добровольный отказ от рекламы продукции, нацеленной на детский сегмент до 12 лет, за исключением продуктов питания, соответствующих национальным или международным стандартам и правилам здорового питания. В целом, негосударственное регулирование рынка кондитерской продукции направлено на активное развитие кондитерской промышленности и включает систематизированную совокупность разнообразных мер (рисунок 1).



Рисунок 1 – Направления деятельности некоммерческих неправительственных организаций по развитию отечественной кондитерской промышленности (составлено авторами)

Таким образом, государственное регулирование кондитерского рынка предполагает наличие правительственных и неправительственных мер. На правительственном уровне регулирование кондитерского рынка осуществляется путём гармонизации нормативно-правовой базы. Реализация совокупности мер со стороны некоммерческих неправительственных организаций предполагает: создание благоприятных условий для развития кондитерской промышленности за счет лоббирования интересов в законодательных и исполнительных органах власти и управления; независимая экспертиза законопроектов, различных нормативных документов направленных на социально-экономическое развитие кондитерской отрасли; активное участие в разработке программ развития кондитерской индустрии; анализ проблем развития кондитерской промышленности и рациональное решение с учетом интересов потребителей, предприятий, государства; устойчивое обеспечение кондитерских предприятий финансовыми ресурсами и материалами, необходимым сырьем; реализация проектов направленных на повышение конкурентных преимуществ отечественных кондитерских предприятий на внутреннем и зарубежных рынках; формирование

новых видов кондитерской продукции при финансово-кредитной поддержке НИОКР; проведение маркетинговых исследований с целью получения дополнительной информации при производстве и реализации кондитерской продукции; помощь в организации проведения международных ярмарок, аукционов, выставок кондитерской продукции; реализация научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ направленных на повышение технико-экономической эффективности кондитерских предприятий; активизация внешнеэкономической деятельности и международно-технического сотрудничества для расширения рынков сбыта продукции кондитерских компаний. Целесообразно акцентировать внимание на комплексности и системности реализации всех предложенных направлений деятельности на микро-, мезо-, макро- и глобальном уровнях функционирования субъектов кондитерского рынка.

Список литературы

1. *John Beghin and Amani Elobeid*. The Impact of U.S. Sugar Program Redux, Iowa State University, Center for Agricultural and Rural Development Working Paper 13-WP 538, May.
2. Щетинина Е.Д., Дубровина Т.А. Социально-рыночная политика предприятий кондитерской промышленности // Белгородский экономический вестник. – 2014. – № 4. – С. 60–66.
3. Сурков И.В. Разработка интегрированной системы менеджмента качества и безопасности на примере кондитерского предприятия / И.В. Сурков, Г.А. Гореликова, В.С. Биндюк // Техника и технология пищевых производств. – 2015. – № 1. – С. 112–117.
4. Декларация всемирного саммита по продовольственной безопасности. Всемирный саммит по продовольственной безопасности. Рим, 16-18 ноября 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/pdf/summit_2009_declaration.pdf
5. H.R.1947 – Federal Agriculture Reform and Risk Management Act of 2013 [Electron. resource]. – Access of mode: <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/house-bill/1947>
6. H.R.2642 – Agricultural Act of 2014 [Electron. resource]. – Access of mode: <https://www.congress.gov/bill/113th-congress/house-bill/2642>
7. Реформирование сахарной программы США. Reforming the U.S. Sugar Program. The national confectioners association USA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.candyusa.com/advocacy/sugar-reform-key-issues/>
8. Кодекс Алиментариус (Codex Alimentarius). Международные стандарты на пищевые продукты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/about-codex/understanding-codex/ru/>
9. Кодекс Алиментариус (Codex Alimentarius). Международные стандарты на пищевые продукты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/shproxy/en/?lnk=1&url=https%253A%252F%252Fworkspace.fao.org%252Fsites%252Fcodex%252Fstandards%252FCODEX%2BSTAN%2B192-1995%252FCXS_192e.pdf
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/grazhdanskij-kodeks-rf-gk-rf>
11. Федеральный закон РФ от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12123875/>
12. Федеральный закон РФ от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/zakon-rf-ob-obshhestvah-s-ogranichennoj-otvetstvennostju>
13. Федеральный закон РФ от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9000108>
14. Федеральный закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9005388>
15. Федеральный закон РФ от 2.01.2000 № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901751351>

16. Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 г. от 17 апреля 2012 г. № 559-р.
17. Федеральный закон от 28.12.2009 г. № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-28122009-n-381-fz-ob/>
18. Федеральный закон от 29.06.2015 г. № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/bank/39815>
19. Федеральный закон от 27.12.2002 N 184-ФЗ «О техническом регулировании» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-27122002-n-184-fz-o/>
20. Регламент № 1021/2013 Европейского парламента и Совета от 9 октября 2013 «О внесении поправок в Директивы 1999/4/ЕС и 2000/36/ЕС Европейского парламента и Совета и Директивы Совета 2001/111/ЕС 2001/113/ЕС и 2001/114/ЕС» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32013R1021>
21. Постановление Госстандарта РФ от 28.04.99 г. № 21 «О правилах проведения сертификации пищевых продуктов и продовольственного сырья» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zakonbase.ru/content/base/8756>
22. Технический Регламент Таможенного союза 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru>
23. Федеральный закон от 23 ноября 2015 г. № 310-ФЗ «О ратификации Международного соглашения по какао 2010 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://legalacts.ru/doc/federalnyi-zakon-ot-23112015-n-310-fz-o/>
24. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ № 550н от 17 августа 2015 г. «Об утверждении Правил по охране труда при производстве отдельных видов пищевой продукции» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosmintrud.ru/docs/mintrud/orders/460>
25. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 7 сентября 2015 г. № 597н «Об утверждении профессионального стандарта «Кондитер»» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fgosvo.ru/uploadfiles/profstandart/33.010.pdf>

STATE REGULATION OF THE CONFECTIONERY MARKET

Golovinov Oleg Nikolaevich,

*Doctor of Economics, Professor, SO HPE «Donetsk National University of Economics and Trade named after Michael Tugan-Baranovsky», Donetsk,
e-mail: 1968golovinov@mail.ru*

Kuzmenko Svetlana Sergeevna,

*senior lector, SO HPE «Donetsk National University of Economics and Trade named after Michael Tugan-Baranovsky», Donetsk,
e-mail: svetlanakuzmenko@mail.ru*

The article is devoted to research of the international documents on the confectionery markets' regulation; the documentation at the level of the countries and regions was studied (EU, USA, RF); the directions of non-governmental organizations' activity on the development of the domestic confectionery industry are recommended.

Keywords: the confectionery market, regulation, legislation, harmonization, globalization, technical regulations, non-governmental organizations

ОЦЕНКА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА Г. ПОЛОЦКА И ПОЛОЦКОГО РАЙОНА

Лисиченок Елена Петровна,

*канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики, управления и экономической теории,
Полоцкий государственный университет, Новополоцк,
E-mail: Lena_Pit@tut.by*

Рассмотрена категория «туристический потенциал региона (города)» как основа формирования его туристической привлекательности. Представлены возможные направления исследования туристического потенциала региона (города). Проведена оценка туристического потенциала г. Полоцка и Полоцкого района (Витебская область, Республика Беларусь) по выделенным автором направлениям.

Ключевые слова: туристический потенциал, туристическая привлекательность, регион (город)

В вопросах укрепления конкурентоспособности региона (города) в современных условиях значительную роль играет его туристический потенциал, формирующий основу туристической привлекательности. Туристическая привлекательность, в свою очередь, способствует привлечению ресурсов через развитие туризма и активизацию туристической деятельности в регионе (городе) в отличие от инвестиционной привлекательности, которая определяет интерес со стороны инвесторов.

Коллектив авторов статьи «К вопросу о содержании понятия “туристическая привлекательность”» [1] отмечают, что сегодня можно говорить о двух подходах (наиболее часто встречающихся в научной зарубежной литературе) к пониманию и изучению туристской привлекательности, а именно: спрос и предложение. Предложение, как составляющая туристской привлекательности территории, включает в себя все имеющиеся туристские ресурсы и объекты дестинации, которые влияют на выбор и привлечение потенциальных посетителей в регион. Они основаны на оценках количества, доступности, популярности и факторов туристского обслуживания в дестинации. В противоположность этому, спрос в основном базируется на анализе потребностей, интересов и поведения посетителей по отношению к туристской территории.

На наш взгляд, основу туристической привлекательности составляет туристический потенциал региона (города). Второй аспект, который, как нам представляется, учитывает туристическая привлекательность – это то, как данный потенциал воспринимается и используется туристами.

Оценим туристический потенциал одного из городов Витебской области Республики Беларусь – города Полоцка. Для этого выделим следующие направления:

- количество туристов, посетивших регион (город);
- количество компаний, оказывающих туристические услуги;
- число гостиниц и аналогических средств размещения;
- транспортное сообщение;
- наличие историко-культурных объектов и других объектов, предназначенных для показа туристам;
- количество санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения и т. п.

Остановимся на данных направлениях более подробно.

1. Количество туристов, посетивших регион (город).

В настоящее время г. Полоцк в составе Полоцкого района – развивающийся туристический центр. В прошлом году город Полоцк посетили около 300 тыс. туристов, а экспорт туристических услуг превысил 400 тысяч долларов.

2. Количество компаний, оказывающих туристические услуги.

В настоящее время туристическую деятельность в г. Полоцке осуществляют следующие организации: Авватур, БелЮникс, Викинг Туристик, Вит-Орбис, Мир вокруг нас, Семь дорог, Экскурс,

Юника-Трэвел, Карина-Тур, Мир странствий. При этом перечень организаций, оказывающих туристические услуги, в соседнем с Полоцком городе Новополоцке значительно шире, хотя численность населения данных городов существенно не отличается.

3. Число гостиниц и аналогичных средств размещения.

В таблице 1 представлены основные показатели деятельности гостиниц и аналогичных средств размещения по Полоцкому району в 2016 году.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности гостиниц и аналогичных средств размещения по Полоцкому району в 2016 году

	Число гостиниц и аналогичных средств размещения, ед.	Единовременная вместимость (на конец года), мест	Размещено, тыс. чел.	Предоставлено койко-суток, тыс.
Витебская область	107	5892	201,2	526,1
г. Полоцк и Полоцкий район	7	748	17,6	61,6
в процентах к показателям по Витебской области	6,54	12,70	8,75	11,71

Источник: данные национального статистического комитета Республики Беларусь [2]

Число гостиниц и показатели их работы по г. Полоцку и Полоцкому району не очень значительны при таком потенциале, который есть у г. Полоцка. Таким образом, мы полагаем, что по данному направлению у региона есть резервы для наращивания туристического потенциала.

4. Транспортное сообщение.

Полоцк – крупный транспортный узел Витебской области. Через Полоцк проходят важнейшие республиканские дороги, соединяющие Полоцк и Браслав, Витебск, Полоцк и границу Латвии, Полоцк и Россоны, Полоцк, Глубокое, границу Литвы, Лепель, Полоцк и границу России.

Город Полоцк имеет регулярное автобусное сообщение с Ригой, Таллином, Даугавпилсом, Санкт-Петербургом, Минском, Витебском, Гомелем, Могилевом и другими городами Белоруссии.

Станция «Полоцк» – железнодорожный узел с направлениями на Витебск, Даугавпилс, Молодечно и Невель. Пассажирскими поездами связан с Гомелем, Могилевом, Москвой, Минском, Молодечно, Поставами, Санкт-Петербургом, Калининградом, Ригой и некоторыми другими.

5. Наличие историко-культурных объектов и других объектов, предназначенных для показа туристам.

Количество расположенных в г. Полоцке и Полоцком районе достопримечательностей впечатляет. Среди памятников архитектуры следует выделить:

- Софийский собор – один из самых ранних храмов Древней Руси наряду с Киевским и Новгородским Софийскими соборами и самая древняя каменная постройка на территории современной Белоруссии.

- Комплекс зданий Спасо-Ефросиниевского монастыря (основан в 1128 году), в том числе Спасо-Преображенский храм, Евфросиниевская трапезная церковь и Крестовоздвиженский собор.

- Комплекс зданий бывшего Богоявленского монастыря, в том числе Богоявленский собор (XVIII в.) и строение братской школы (1780–1788).

- Комплекс зданий бывшего иезуитского коллегиума (XVIII в.).

- Свято-Покровская церковь и др.

В составе памятников и мемориальных комплексов можно отметить: Борисов камень, памятник-часовня героям Отечественной войны 1812 года, Красный мост, мемориальный комплекс «Курган Бесмертия», памятники Франциску Скорине, 23-м воинам-гвардейцам, Евфросинии Полоцкой, в честь буквы Ў, памятник Симеону Полоцкому, Всеславу Чародею, зодчему Иоанну, полоцкому студенту и др.

В Полоцке насчитывается одиннадцать музеев. Музеи Полоцка входят в состав Национального Полоцкого историко-культурного музея-заповедника. Музейный фонд Национального Полоцкого историко-культурного музея-заповедника составляет около 80000 единиц хранения.

6. Количество санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения и т. п.

В таблице 2 представлены основные показатели деятельности санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения по Полоцкому району в 2016 году.

Таблица 2 – Основные показатели деятельности санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения по Полоцкому району в 2016 году

	Число санаторно-курортных, оздоровительных организаций и др. специализированных средств размещения, ед.	Число мест (коек), ед.	Размещено, тыс. чел.	Предоставлено койко-суток, тыс.
Витебская область	108	6683	103,3	923,5
г. Полоцк и Полоцкий район	22	907	8,8	21,3
в процентах к показателям по Витебской области	20,37	13,57	8,52	2,31

Источник: данные национального статистического комитета Республики Беларусь [2]

В целом число санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения в Полоцком районе достаточно большое. Однако обращает на себя внимание низкая эффективность их использования, поскольку количество предоставленных койко-суток крайне невелико.

Выделим слабые и сильные стороны туристического потенциала г. Полоцка и Полоцкого района (таблица 3).

Таблица 3 – Слабые и сильные стороны туристического потенциала г. Полоцка и Полоцкого района

Слабые стороны	Сильные стороны
1. Незначительное количество гостиниц и аналогичных средств размещения	1. Огромное количество историко-культурных и иных объектов для показа туристам, большинство из которых уникальны
2. Низкая эффективность использования имеющихся в городе гостиниц и аналогичных средств размещения	2. Значительное количество санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения
3. Недостаточно развитая транспортная инфраструктура	3. Постоянно осуществляемая местными органами власти и управления работа по наращиванию туристического потенциала (в частности разработана Концепция развития инфраструктуры в районе Спасо-Евфросиниевского монастыря и Софийского собора)
4. Низкая эффективность использования санаторно-курортных, оздоровительных организаций и других специализированных средств размещения, что может быть связано с климатическими особенностями Витебской области	
5. Не очень большое относительно других городов количество организаций, оказывающих туристические услуги	

Источник: собственная разработка

Обобщая всё вышесказанное, следует выделить основные направления укрепления туристического потенциала г. Полоцка и Полоцкого района:

1. Активизация развития гостиничного бизнеса и повышение эффективности его функционирования, что позволит разнообразить предложение данного вида услуг при наличии различных ценовых условий.

2. Развитие транспортной инфраструктуры, что создаст комфортные условия для приезжающих в регион туристов.

3. Развитие туристического бизнеса при увеличении количества оказываемых туристических услуг.

4. Создание новых объектов для показа туристам, отражающих исторические и культурные особенности региона. Увеличение разнообразия представленных в регионе видов туризма.

Итак, имеющие в г. Полоцке условия для развития туризма велики, однако необходима большая работа по развитию инфраструктуры и повышению туристической привлекательности данного региона.

Список литературы

1. Дегтярева Т.В. К вопросу о содержании понятия «туристическая привлекательность» / Т.В. Дегтярева, И.В. Борисенко, С.О. Черномырдина, А.В. Калашников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27181263> (дата обращения: 15.08.2017).
2. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь 2017: ст. сборник [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет РБ; [редкол.: И.В. Медведева и др.]. – Режим доступа: www.belstat.gov.by (дата обращения: 15.08.2017).

EVALUATION OF THE TOURIST POTENTIAL OF POLOTSK CITY AND POLOTSK REGION

Lisichenok Elena Petrovna,

*candidate of Economics, associate Professor, Department of Economics, management and economic theory
Polotsk state University, Novopolotsk,
E-mail: Lena_Pit@tut.by*

The category “tourist potential of the region (city)” is considered as a basis for the formation of its tourist attractiveness. Possible directions for the study of the tourist potential of the region (city) are presented. An evaluation of the tourist potential of the Polotsk city and the Polotsk region was carried out according to the directions selected by the author.

Keywords: tourist potential, tourist attraction, region (city)

КИНОФЕСТИВАЛИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Головецкий Николай Яковлевич,

канд. экон. наук, профессор,

профессор департамента корпоративных финансов и корпоративного управления,

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва,

E-mail: nik1957@mail.ru,

Туманов Арсений Игоревич,

аспирант, ФБУ «Государственный научно-исследовательский институт системного анализа

Счетной палаты Российской Федерации», г. Москва,

E-mail: tumanovarsenii@gmail.com

Данная статья посвящена теме кинофестивалей и их значению для развития туризма и культурно-образовательной инфраструктуры в субъектах Российской Федерации. Авторы рассматривают несколько примеров зарубежного событийного туризма и несколько смежных с кино мероприятий, проводимых в России. В статье приведен анализ некоторых существующих в разных регионах РФ кинофестивалей, их культурного и экономического значения, преимуществ и недостатков.

Авторы статьи заключают, что у кинофестивалей есть потенциал быть значимыми событиями не только для киноиндустрии, но и для общества в целом, ведь в рамках подобных событий можно проводить не только рекреационные мероприятия, но и обучающие, а также на базе кинофестивалей можно создавать целые общественные институции, служащие для совершенствования культурной инфраструктуры регионов.

Ключевые слова: киноиндустрия, кинофестивали, Красноярский край, культура, Сахалинская область, туризм, экономика социокультурной сферы

Кинофестивали – один из самых главных инструментов продвижения национального кинематографа. Популяризация российского кино через кинофестивали, поддержка и продвижение национальных кинофестивалей входят в задачи федеральных органов, занимающихся кинематографией, таких, например, как Министерство культуры РФ.

Кинофестивали – это не только важные мероприятия для киноиндустрии, где кинематографисты взаимодействуют друг с другом, с потенциальными инвесторами и дистрибьюторами, обсуждают актуальные проблемы кино, но и в целом важное событие для культуры страны, знакомящее зрителей с широким спектром кинопродукции, выходящей за пределы репертуара, демонстрирующегося в кинотеатрах. Для регионов, где проводятся кинофестивали, подобные киносмотр являются единственным шансом познакомиться на большом экране с авторским и классическим кино.

Кинофестивали имеют большое значение не только для продвижения киноиндустрии, просвещения населения, но и для туризма. Крупнейшие кинофестивали мира – Венецианский кинофестиваль, Каннский, Берлинский, кинофестиваль в Торонто, киносмотр Санденс – привлекают в города-организаторы значительный приток туристов, а также обеспечивают освещение местных достопримечательностей в мировых СМИ. Так кинофестивали становятся инструментом продвижения и кино, и места их проведения. Кинофестивали, таким образом, становятся элементом событийного туризма.

Событийный туризм является одним из подвидов культурного туризма. Он связан с посещением какого-то направления не ради его климатических особенностей, достопримечательностей или природы, а в связи с какими-либо событиями, которые в этом месте проходят. Такими событиями могут быть: национальные праздники, спортивные соревнования, модные показы, гастрономические, театральные, музыкальные фестивали, а также киносмотр [2].

Событийный туризм имеет ряд преимуществ. Например, он позволяет привлечь туристов в те места, которые обычно не являются популярным туристическим направлениям. Также событийный туризм может обеспечить приток туристов в то или иное место в нетуристические сезоны.

Одними из самых ярких примеров событийного туризма в мире является карнавал в Рио-де-Жанейро, стоимость билета на который составляет от 135 евро до 1,5 тысяч евро, а также немецкий Октоберфест, который ежегодно посещает около 6 млн человек. По статистике 2013 года, его посещаемость составила 6,5 млн человек из 80 разных стран, а доход от него измеряется в размере приблизительно 400 млн евро [Там же].

Впрочем, Рио-де-Жанейро и так является популярным туристическим направлениям, но, как было уже упомянуто, событийный туризм дает возможность проложить новые туристические маршруты.

Это, конечно, актуально для России, где туризм требует дальнейшего своего развития, а большое количество территорий, которые имеют туристический потенциал, лишены нужной для расширения индустрии туризма инфраструктуры.

В России уже есть примеры того, как неосвоенные с точки зрения туризма населенные пункты популяризируются, благодаря культурным мероприятиям.

Подобным примером может служить ежегодный фестиваль новой культуры «Арт-овраг», который проходит в моногороде Выкса. Этот фестиваль объединяет в себе разные формы современного искусства: выставки, инсталляции, перформансы, театральные постановки. При этом главной задачей этого события организаторы называют создание новой культурной инфраструктуры в городе, славящимся, в первую очередь, своей металлургией. Для организации фестиваля привлекают местных жителей, и постепенно он действительно становится одним из самых знаковых событий не только жителей Выксы, но и туристов приезжающих туда со всей России. Население Выксы насчитывает 50 тысяч человек, а посетили фестиваль в 2016 году более 10 тысяч человек [4].

Стоит также упомянуть, что куратор «Арт-оврага» Антон Кочуркин уже отметил своей работой в регионах. Он также ответственен за фестиваль «Архстояние», начало которому было положено еще в 1980-е годы художником Николаем Поллиским и архитектором Василием Щетингиным, которые создали творческую артель в деревне Никола-Ленивец в Калужской области. Этот фестиваль со временем превратил деревню в один из туристических центров Подмосковья и стал значительным источником дохода для местных жителей [4].

Переходя к непосредственно кинофестивалям, наиболее популярными киносмотрами в РФ являются сочинский «Кинотавр» и Московский международный кинофестиваль.

Фестиваль «Кинотавр» является самым престижным кинофестивалем в России. В первую очередь, это событие для представителей киноиндустрии, параллельно с ним проходит кинорынок, где кинодистрибьюторы находят новые проекты и демонстрируют свои готовые пакеты хозяевам кинотеатров. «Кинотавр» является частью престижа города и на дни его проведения Сочи становится центром российской культурной жизни, что привлекает широкую аудиторию. Некоторые туристические фирмы предлагают клиентам специальные туры на «Кинотавр», включающие проживание, аккредитацию, которая позволяет попасть на закрытые показы и мероприятия в рамках фестиваля, и иногда перелет. В 2016 году, например, стоимость подобного тура на одного человека на неделю без перелета оставила 52–65 тысяч рублей в зависимости от отеля [5].

Московский международный кинофестиваль – это один из немногих российских киносмотров международного уровня, в конкурсе и жюри которого участвуют представители разных стран. ММКФ привлекает спонсоров и инвесторов со всего мира, и притягивает международную прессу.

Если для Москвы ММКФ является одним из тысячи культурных событий города, то с помощью «Кинотавра» Сочи преобразуется, и из курортного города на некоторое время превращается в культурный центр.

При этом Сочи все же является одним из главных туристических направлений в России, независимо от «Кинотавра», поэтому все-таки особенно интересны примеры кинофестивалей, проводящихся в других городах РФ, чтобы рассмотреть, как они видоизменяют места своего проведения.

В этой связи, прежде всего, интересен проходящий ежегодно на острове Сахалин кинофестиваль «Край света».

Сахалинская область является одним из самых привлекательных для инвестиций регионов, ведь он чрезвычайно богат природными ресурсами. В то же время он малонаселен, в регионе наблюдается отток кадров, особенно гуманитарных, поэтому создание на этой территории международного кинофестиваля дает положительный эффект для создания в регионе более благоприятного социально-культурного климата.

Главной задачей фестиваля в долгосрочном периоде, по словам организаторов, является создание развитой инфраструктуры, позволяющей местному населению, заинтересованному в гуманитарных областях реализовать себя. Поэтому в рамках фестиваля создаются воркшопы, лаборатории и мастерские не только по кино, но также и по урбанистике и фотографии [3, с. 9–10].

Большая часть подобных мастерских работает на территории области весь год. В 2017 году в рамках фестиваля запускался и журналистский воркшоп, студенты которого работали с историей области, а мастерская урбанистики предложила своим слушателям заняться историей Сахалинской области с целью создания внутри нее экскурсионных маршрутов. В 2018 году по результатам работы мастерских журналистики, фотографии и урбанистики в Музее книг А.П. Чехова «Остров Сахалин» будет проведена крупномасштабная мультимедийная выставка, и создан интерактивный путеводитель по острову [3, с. 10].

С организаторами фестиваля сотрудничают местные власти. В 2015 году, на церемонии закрытия фестиваля, губернатор Сахалинской области публично рассказал о создании Фонда поддержки Сахалинского кинематографа, цель которого – развитие местного кинопроизводства и организация съемок на территории Сахалина для кинематографистов России и всего мира.

Организаторы стараются сделать акцент на международном сотрудничестве. В качестве жюри, почетных гостей и преподавателей выступают кинотворцы международного уровня. Так, в 2013 году мастер-класс на фестивале провел один из самых титулованных кинооператоров мира Кристофер Дойл, а в разные годы в жюри заседали Цзя Чжанке, Лав Диас и Мохсен Махмальбаф [там же, с. 9].

При населении всей Сахалинской области в 487 344 человек, посещаемость фестиваля 2015 года составила 35 тысяч зафиксированных посещений [там же, с. 9].

Организаторы убеждены, что у Сахалина есть потенциал заинтересовать деятелей киноиндустрии таких соседних с островом стран, как Южная Корея, Япония и Китай, а «Край света» сможет послужить одним из инструментов создания инфраструктуры, позволяющей Сахалинской области стать съемочной площадкой международного уровня и выступить трендсеттером децентрализации Российского кинематографа.

Постепенно «Край света» вовлекает местное население в культурно-просветительскую работу, которая помогает не только создавать рабочие места для жителей региона с гуманитарным образованием, но и выстроить особенную для региона идентификацию, позволяющую впоследствии сделать Сахалинскую область привлекательной дестинацией для посетителей.

Международный канский видеофестиваль, проходящий в городе Канске Красноярского края, имеет схожие с «Краем света» задачи.

Канскому фестивалю еще не удалось привлечь такой интерес к событию со стороны местного населения и вовлечь его в работу над ним, как это получилось у «Края света». Во многом, это случилось потому, что концепция фестиваля менялась со временем, а изначально он замыслился больше как выросшая из созвучия города Канска с французскими Каннами шутка, а не серьезное мероприятие.

Другой аспект, препятствующий взаимодействию местного населения с организаторами – это специфика фестиваля.

Смысловым центром его является конкурс короткометражных фильмов и видео-арта, большая часть которого слишком экспериментальна и авангардна для широкой аудитории.

Постепенно фестиваль начал разрастаться и теперь, помимо основной программы, в нем демонстрируется полнометражное кино вне конкурса. Тематика фестиваля расширена до современного искусства в целом, в любых его проявлениях, будь то скульптура, дизайн или музыка. Благодаря этому на улицах Канска, небольшого города с населением в 90 тысяч человек, появляются арт-объекты современного искусства, которые иногда стремятся облагородить этот непримечательный город, находящийся на грани запустения, а иногда и эпатирует, вызывая неоднозначную реакцию со стороны местного населения [3, с. 15].

С одной стороны, концепция видеофестиваля как мероприятия, где свои работы демонстрируют самые смелые и экстремальные дизайнеры, художники, писатели и музыканты, позволяет привлечь внимание со стороны СМИ, тем самым дав городу попасть в федеральные медиа не только через рубрику «криминальная хроника». С другой – этот подход алиенизирует большую часть широкой аудитории и не дает мероприятию стать инклюзивным, рискуя так и остаться шуткой, понятной только членам арт-сообщества.

В целом, нельзя отрицать положительный эффект, который оказывает фестиваль на культурную жизнь не только города, но и всего Красноярского края. В рамках фестиваля четыре года работала творческая лаборатория для молодежи Сибири, Урала и Дальнего Востока «Сибирский видеокампус», студентам которой давался уникальный шанс работать с творческими людьми со всей России и Европы [3, с. 15].

Анализируя деятельность двух вышеперечисленных региональных фестивалей, нужно сказать, что одной из ощутимых помех в их деятельности является само восприятие этих фестивалей общественностью как событий для уже подготовленного зрителя. Например, организаторы «Края света» с самого начала своей деятельности старались сделать программу максимально доступной для понимания простому зрителю и ставили своей целью приглашать членов съемочной группы проектов-участников фестиваля, чтобы те могли напрямую общаться со всей аудиторией, тем самым налаживая контакт с ней.

Международный кинофестиваль «Меридианы Тихого» во Владивостоке старается смешивать форматы фестиваля авторского кино и светского события, куда приглашаются звезды кино и телевидения из Москвы. В жюри фестиваля попадают зарубежные кинематографисты, а программа фестиваля удачно сочетает мейнстримовое и авторское кино. Так фестивалю удается поддерживать свою популярность среди жителей Владивостока и ближайших населенных пунктов [там же, с. 17].

Неосведомленность населения – это одна из важнейших проблем для подобных мероприятий. Недостаток средств для продвижения события и отсутствие широкомасштабной рекламной кампании – это бич не только кинематографических фестивалей, но и многих других культурных мероприятий.

Для фестивалей того или иного вида искусства поиск спонсоров – это самая значимая часть процесса, и чаще всего большая часть бюджета организаторов уходит непосредственно на само проведение мероприятия, и бюджета на промоушн уже не хватает, если у подобных мероприятий нет поддержки государства, и при этом они не являются, например, фестивалями популярной музыки.

Так получается, что хоть «Кинотавр» и является самым известным и привлекательным для туристов кинофестивалем в России, в сравнении с «Краем света», Канским кинофестивалем и «Меридианами Тихого», он более закрыт для широкой аудитории. Ведь, помимо красной ковровой дорожки, и некоторых кинопоказов, к остальным мероприятиям в рамках кинофестиваля у широкой публики нет доступа.

При этом, конечно, «Кинотавр» со своей многолетней историей и репутацией светского события, несомненно, будет продолжать быть привлекательным для туристов, а следовательно, быть значительной частью событийного туризма в России, тогда как преимущества кинофестивалей меньшего масштаба будут не сразу видны публике. Большую роль они изначально будут играть именно для культурной жизни того региона, где они проводятся.

Пример «Края света» особенно показывает, как кинофестиваль может служить для облагораживания культурной инфраструктуры региона, повышения культурного уровня населения и обновления городской среды. Поэтому подобные начинания должны поощряться государством в виде субсидий, ведь с достаточным финансированием у подобных кинофестивалей будет большой стимул расширить свою программу и быть более открытыми для большего количества посетителей.

При этом окончание таких событий необязательно должно останавливать креативное и культурное оживление, которое они приносят. Как в случае с Николой-Ленинцем, который изначально был площадкой проведения фестиваля, а затем стал центром культурой и туристической жизни Калужской области, места проведения кинофестивалей сами могут быть самостоятельной институцией общественно-культурной жизни.

Авторы считают, что в данной статье новыми являются анализ и оценка кинофестивалей как потенциала быть значимыми событиями не только для киноиндустрии, но и для общества в целом, так как в рамках подобных событий можно проводить не только рекреационные мероприятия, но и обучающие.

Список литературы

1. Боярский А. Культурно-массовый доход // Коммерсант.ru. – 2011. – 4 июля [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/1670049> (дата обращения: 10.09.2017).
2. Булганина С., Лопаткина Н. Событийный туризм: история и перспективы развития // Науковедение. – 2015. – №3 [Электронный ресурс]. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/168EVN315.pdf> (дата обращения: 10.09.2017).
3. Корецкий В., Шавловский К. Разноудаленное кино. «Край света» и еще 7 мест, где снимают, показывают и смотрят хорошие фильмы // Коммерсантъ Weekend. – 2017. – №28. – С. 8–17.
4. Сохарева Т. Культура – это не десерт // Артгид. – 2017. – 26 июня [Электронный ресурс]. URL: <http://artguide.com/posts/1280> (дата обращения: 10.09.2017).
5. Тур-оператор Europort. – 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://evroport.ru/index.php?id=60499> (дата обращения: 10.09.2017).

FILM FESTIVAL AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF SOCIAL INFRASTRUCTURE
AND TOURISTIC ATTRACTION OF THE REGION

Golovetsky Nikolai Yakovlevich,

*Candidate of Economic Sciences, Professor, Professor
of the Department of Corporate finance and corporate governance,
E-mail: nik1957@mail.ru,*

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,

Tumanov Arseniy Igorevich,

*graduate student,
E-mail: tumanovarsenii@gmail.com,*

*The Federal Budgetary Institution “State Research Institute of System Analysis
of the Accounts Chamber of the Russian Federation”, Moscow*

This article is devoted to the theme of film festivals and their significance for the development of tourism and cultural and educational infrastructure in the subjects of the Russian Federation.

The authors consider several examples of foreign event tourism and several film-related events held in Russia. The article gives an analysis of some film festivals existing in different regions of the Russian Federation, their cultural and economic significance, advantages and disadvantages. The authors conclude that film festivals have the potential to be significant events not only for the film industry, but for the society as a whole, as in the framework of such events it is possible to hold not only recreational activities, but also training, and on the basis of film festivals it is possible to create whole public institutions, serving to improve the cultural infrastructure of the regions.

Keywords: film industry, film festivals, Krasnoyarsk region, culture, Sakhalin region, tourism, economy of socio-cultural sphere

УДК 330.3, 330.88

РАЗВИТИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК ФУНКЦИЯ КОГНИТИВНОГО КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО ДОВЕРИЯ

Салихов Борис Варисович,

*д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры экономики и менеджмента,
Московский государственный университет дизайна и технологии,
профессор кафедры менеджмента и маркетинга,
Московский университет им. С.Ю. Витте,
E-mail: mgsusalikhov@yandex.ru,*

Каримов Ахмед Омарович,

*аспирант, Российский научно-технический центр информации по стандартизации,
метрологии и оценки соответствия (ФГУП «Стандартинформ»),
E-mail: kotu49@mail.ru*

Статья посвящена выявлению когнитивной природы доверия и корпоративных доверительных отношений в контексте их влияния на повышение качества интеллектуального капитала предприятия как интегральной целостности. Раскрыто когнитивное содержание доверия как системы неявного знания, а также охарактеризованы социальные компетенции, обеспечивающие формирование, развитие и использование доверия в обеспечении экономической устойчивости и повышения конкурентоспособности предприятия. Методологической основой исследования является единство онтологического и феноменологического анализа корпоративных доверительных отношений как фактора влияния на знания и компетенции сотрудников организации. Научная новизна положений статьи состоит в обосновании когнитивной природы и производительной силы корпоративных доверительных отношений в современной поведенческой экономике. Научно-практическое значение выводов исследования заключается в возможности дальнейшей разработки концепта эффективности интеллектуального капитала как функции развития корпоративного доверия.

Ключевые слова: доверие, корпоративные доверительные отношения, системная парадигма, интеллектуальный капитал, бренд корпоративного доверия

Исследование корпоративного доверия как ожидания «правильного», или кооперативного поведения агентов, а также соответствующих доверительных отношений не является самоцелью, а предполагает выявление их роли и значения для развития конкретного предприятия и его сотрудников, повышения уровня конкурентоспособности, обеспечения общей и интеллектуальной безопасности, а также развития, релевантного требованиям, социального капитала организации. При этом критически важно исходить из феномена именно системы корпоративных доверительных отношений, что позволит всерьез рассчитывать на синергию и эмерджентность результативного взаимодействия соответствующих ее элементов. Знание о том, как обеспечить данную синергию элементов, само по себе нацеливает на поиск когнитивных оснований общего концепта форм доверия и их обеспечения в современной экономике, о чем немало сказано в соответствующей литературе [1, 2].

Система корпоративного доверия представляет собой внутреннее единство многообразия форм и видов доверительных отношений, в которые вступает и функционирует некое корпоративное сообщество как целостность, или как системный экономический агент. Важнейшим условием высокой эффективности функционирования данной системы является сознательное и целенаправленное обеспечение, как минимум, двух управленческих компонентов: а) создание благоприятной институциональной среды, что требует специфического институционального предпринимательства; б) обеспечение комплексности форм и видов доверия и, возможно, взаимозамещения отдельных элементов корпоративных доверительных отношений. Знание о том, как воссоздавать систему корпоративного доверия, также нацеливает на поиск когнитивных оснований ее формирования и развития.

Очевидно, что когнитивная характеристика системы корпоративного доверия предполагает глубинный анализ проблем, связанных с поиском «знаниевых оснований» следующих взаимосвязанных

элементов: а) выявление когнитивных аспектов сущности доверия; б) поиск когнитивных механизмов и форм проявления доверительных отношений; в) когнитивный анализ последующего продуктивного функционирования системы корпоративного доверия, влияющего на качество корпоративного интеллектуального капитала, а также на качество конечной продукции. Когнитивная характеристика системы корпоративных доверительных отношений, таким образом, может осуществляться в русле нескольких комплементарных методологических концептов. Прежде всего, это системная парадигма с четким обозначением соответствующих и раскрывающих ее систем среды, субъекта, объекта, проекта и процесса [3]. Резонно также использовать единство генетического и функционального когнитивного анализа корпоративного доверия, или исследование доверия в онтогенезе. В названные методологические концепты органически «вписывается» логико-гносеологический анализ когнитивных оснований корпоративного доверия как единство *онтологии*, *аксиологии* и *феноменологии* формирования, развития и производительного использования доверия именно как функции определенных знаний [4, 5].

В релевантной литературе есть немало конкретных упоминаний, различных характеристик и трактовок, связанных с пониманием когнитивной природы функциональности доверия и его соответствующих «рабочих» форм [6]. При этом, однако, недостаточно внимания уделяется когнитивной природе самого доверия как сложного междисциплинарного феномена. Исследователи апеллируют к знаниям и их роли в формировании доверительных отношений в контексте диалектической взаимосвязи «рационального и чувственного», «ценностного и компетентностного» в системе доверия. Известно, что экономические агенты доверяют тем, кого знают и в ком уверены; ожидаемый уровень, и качество компетенций также является основанием для становления доверительных отношений. Хотя здесь же отметим, что знание может быть неполным и, следовательно, доверие непрочным; ожидание высокого уровня компетенций также может не оправдаться и вновь может появиться «размытое» доверие, о чем часто упоминается в литературных источниках [7, 8].

Названные выше методологические концепты, позволяют сформировать когнитивную систему корпоративных доверительных отношений, что может не только содержать в себе существенную новизну в исследовании доверия, но и стать основанием для последующих управленческих и организационно-экономических решений. Используя, прежде всего, методологию системной парадигмы, а также единство онтологического, аксиологического и феноменологического анализа, можно выделить следующие элементы когнитивной системы корпоративных доверительных отношений: а) когнитивная сущность, или онтология и аксиология доверия, исследуемая в рамках конкретного экономического агента (личности и/или корпоративного сообщества как целостности) в рамках «системы субъекта»; б) когнитивная сущность и содержание доверительных отношений заинтересованных экономических агентов, или социально-сетевая феноменология доверия как внутри корпорации, так и за ее пределами, включая виртуальные формы взаимодействий, например, краудсорсинг; в) когнитивное содержание доверия как неимущественного актива, или его рыночная праксиология, воссоздаваемая в рамках рыночных экзогенных трансакций и обеспечивающая доходность предприятию за счет бренда доверительных отношений, или «бренда доверия»; г) когнитивная функция доверительных отношений, практически реализуемая в повышении качества корпоративного человеческого и/или интеллектуального капитала, поскольку атмосфера доверия является мощным стимулятором для активизации познавательной деятельности сотрудников. Рассмотрим последовательно, отмеченные элементы когнитивной системы корпоративных доверительных отношений.

Во-первых, это исследование когнитивной сущности, связанной с онтологией и аксиологией корпоративного доверия. Когнитивная онтология доверия, в том числе и корпоративного сообщества как целостности, всегда есть функция соответствующего опыта, практики социально-сетевых взаимодействий, в ходе которых экономические агенты (индивиды, а также группы, сообщества как интегрированные субъекты) осуществляют специфическое «доверительное познание». Здесь формируется знание и, далее умение, навык и компетенция «знать, что такое доверие», «понимать, чем выгодно взаимное доверие», «способность оказывать кредит доверия», «привычка доверять», «интуитивно доверять или не доверять», «сознательно и/или бессознательно стремиться к расширению радиуса и вертикали доверия» и многое другое. В любом случае, резонно выделить следующие важнейшие когнитивные характеристики доверия как такового.

Первое – это то, что доверие есть результат коллективного «доверительного познания», осуществляемого в процессе соответствующих взаимовыгодных социально-сетевых взаимодействий. Очевидно, что качество и скорость овладения «доверительными знаниями» и «доверительными компетенциями» зависит, прежде всего, от количества и качества сетевых взаимодействий. Можно утверждать, что увеличение количества и качества форм и методов рассматриваемого познания, закономерно приведет к увеличению объема доверительных знаний и компетенций экономического агента. Следовательно, целенаправленные управленческие усилия в сфере развития форм и способов корпоративных и иных социально-сетевых взаимодействий есть, одновременно, управление процессом развития форм «доверительного познания».

Второе – это то, что глубина восприятия и понимания «доверительного познания», уровень осмысления и ценностного освоения его результатов определяется существующим уровнем интеллекта, а также перечнем психологических свойств субъекта «познавательного-доверительного» деятельности. Известно, что высокое качество познавательных процессов (мышление, речь, воображение, восприятие и др.) способствуют более быстрому «набору высоты» доверительных отношений просто в силу высокой скорости переработки экзистенциальной информации и нового знания. Не меньшее значение для скорости и качества воссоздания компетенций доверия имеют волевые свойства и соответствующие черты характера, а также эмоциональный капитал и мотивационные особенности экономического агента. Следует отметить, что решение управленческих задач в сфере расширенного воспроизводства корпоративного интеллектуального потенциала, есть, одновременно, расширенное воссоздание, хотя и опосредованно, компетенций доверия.

Третье – это растущее значение ценностно-смыслового фактора доверия, или правильное восприятие экономическим агентом доверия как ключевой социокультурной ценности. Понятно, что субъект, воспитанный в духе доверительных отношений и «впитавший» в себя феномен доверия как непреходящую ценность, всегда имеет больше шансов транслировать ценность доверия на все уровни существующих и предполагаемых взаимодействий. В этом же контексте резонно говорить о возникновении «доверительного менталитета», или доверительного качества ментальной модели экономического агента, что является серьезным психологическим аргументом в пользу создания и развития целостного, хотя и неявного, «доверительного симптомокомплекса». Очевидно, что формирование и развитие «культы» корпоративных отношений доверия, является важнейшей задачей управленческого капитала в рамках «системы субъекта».

Четвертое – это сложная междисциплинарная природа доверия, которая, в совокупности с уникальным жизненным опытом «доверительного познания» каждой личности либо корпоративного сообщества как целостности, формирует специфическое неявное доверительное знание, которое не подлежит стандартизации и унификации. Подчеркнем именно неявный характер доверительного знания и одноименных компетенций, воссоздаваемых под воздействием множества эндогенных и экзогенных условий и факторов, ситуативных эффектов, рациональных прерогатив и эмоциональных «взрывов», когнитивных и социально-сетевых инноваций и т.д. В практическом плане имеется в виду ситуация, когда говорят, что данный субъект «умеет выстраивать доверительные отношения», то есть «он обладает знанием и компетенцией производства доверия». Научить такому производству можно только системно, путем формирования и развития «доверительного симптомокомплекса», что требует специального рассмотрения.

Таким образом, *доверие как когнитивный феномен*, есть результат познания форм и способов человеческих взаимодействий, выраженный в уникальных знаниях и компетенциях о том, как воссоздавать доверительные отношения, или «положительные и предсказуемые ожидания» действий субъектов соответствующих отношений с целью минимизации различных издержек и обеспечения взаимовыгодного результата. Умение и способность доверять, а также выстраивать доверительные отношения есть «знание о том, как это делать», есть важнейшая социальная компетенция и ключевой элемент социального капитала [9, 10]. Другими словами, если один экономический агент доверяет, или оказывает доверие (выдает «кредит доверия») другому агенту, то это означает, что он успешно реализовал свою компетенцию о том, насколько можно данному агенту доверять. Термин «научился доверять» означает лишь то, что данный субъект научился «разбираться в людях», умело познавая их внутренние интенции, ценностные смыслы и мотивы деятельности [11].

Итак, содержание социальной компетенции «производства» доверия включает следующие когнитивные элементы. Во-первых, отмеченная компетенция включает в себе определенную систему эндогенного неявного знания о том, как именно данный субъект понимает доверие и реализует в своей собственной жизни и деятельности. В данном случае, речь может идти, прежде всего, об убежденности, основанной на глубоком соответствующем знании, что доверие есть уникальная ценность человеческих взаимодействий. Во-вторых, когнитивная природа доверительных отношений непосредственно связана с внутренней склонностью и способностью конкретного субъекта к доверию самому себе и окружающей действительности. В-третьих, социальная компетенция «производства» доверия включает такой когнитивный аспект, как познание и изучение человеческих, профессиональных, коммуникативных и других свойств и способностей тех субъектов, с кем предполагается выстраивать доверительные отношения.

Важно отметить, что доверие, как «положительное и предсказуемое ожидание» действий определенного субъекта, есть именно система неявного знания того, кто инициирует создание доверительных отношений. Это неявное знание существует и проявляется в нескольких формах: а) как эндогенное неявное знание-убеждение о том, что «доверять выгоднее, чем не доверять»; б) как эндогенное неявное знание-способность о том, как развивать доверительные отношения с другими экономическими агентами; в) как эндогенное неявное знание о том, как расширенно воссоздавать собственное неявное «доверительное знание» с тем, чтобы не исчезал субъективный «доверительный симптомокомплекс» данного субъекта. Отмеченные три положения формируют «доверительные компетенции» в сфере воссоздания доверительных отношений».

Общая когнитивная природа доверия показана на рисунке 1.

Во-вторых, это выявление содержательных элементов и научно-практическая характеристика когнитивных аспектов социальных компетенций в сфере воссоздания корпоративных доверительных отношений (феноменологии), заключенных в различных формах соответствующих социально-сетевых взаимодействий. Если оценки ценностных форм есть готовность и «чувство силы» к формированию доверительных отношений, то феноменология означает конкретику решения задачи, превращения соответствующей возможности в действительность доверия. Здесь происходит масштабная и многосторонняя «выдача кредитов доверия» друг другу, априори предполагающая глубокое знание экономических агентов не только о ценности доверительных отношений, но и том, как и куда, инвестировать соответствующие ресурсы. Конкретика когнитивных форм здесь состоит в следующих положениях.

Первое – это знание и социальная компетенция выбора экономических агентов, достойных доверия и, одновременно, способных к выстраиванию доверительных отношений со своей стороны. Здесь большую роль играет опыт субъектов, как взаимодействующих сторон, их точное знание о том, что обоюдное стремление к доверию сокращает транзакционные издержки и обеспечивает рост положительной экономической прибыли. В практическом смысле, успешному решению данной задачи может способствовать составление соответствующих «баз знаний практик доверительных отношений», где фиксируются кейсы и яркие примеры «положительных ожиданий» различных фирм, ранее участвовавших в аналогичных транзакциях. Кроме того, большое значение имеет такая практическая форма анализа способности к доверию, как сопоставление ценностных ориентиров. Другими словами, прежде чем вступать в доверительные отношения с неким корпоративным сообществом, следует выяснить, является ли концепт доверия действительной ценностью для данной экономической организации.

Второе – это знание и социальная компетенция определения оптимума доверительных отношений в рамках общей «шкалы доверия» (от полного недоверия до абсолютного доверия). Данное знание имеет критическое значение для определения объемов инвестиций в систему доверительных отношений. Понятно, что переоценка значимости доверительных отношений приведет к переизбытку инвестиций в доверие и соответствующим потерям добавленной стоимости; недооценка этой значимости чревата недостаточным объемом инвестиций и тоже сулит потери в корпоративных доходах. Выявить «оптимум доверия» невозможно сразу, поскольку нет общепринятой «цены единицы доверия». Поиск и обнаружение отмеченного оптимума осуществляется эмпирическим путем, в процессе активного мониторинга начавшегося обмена-общения и/или совместного творчески-трудового взаимодействия [12–15].

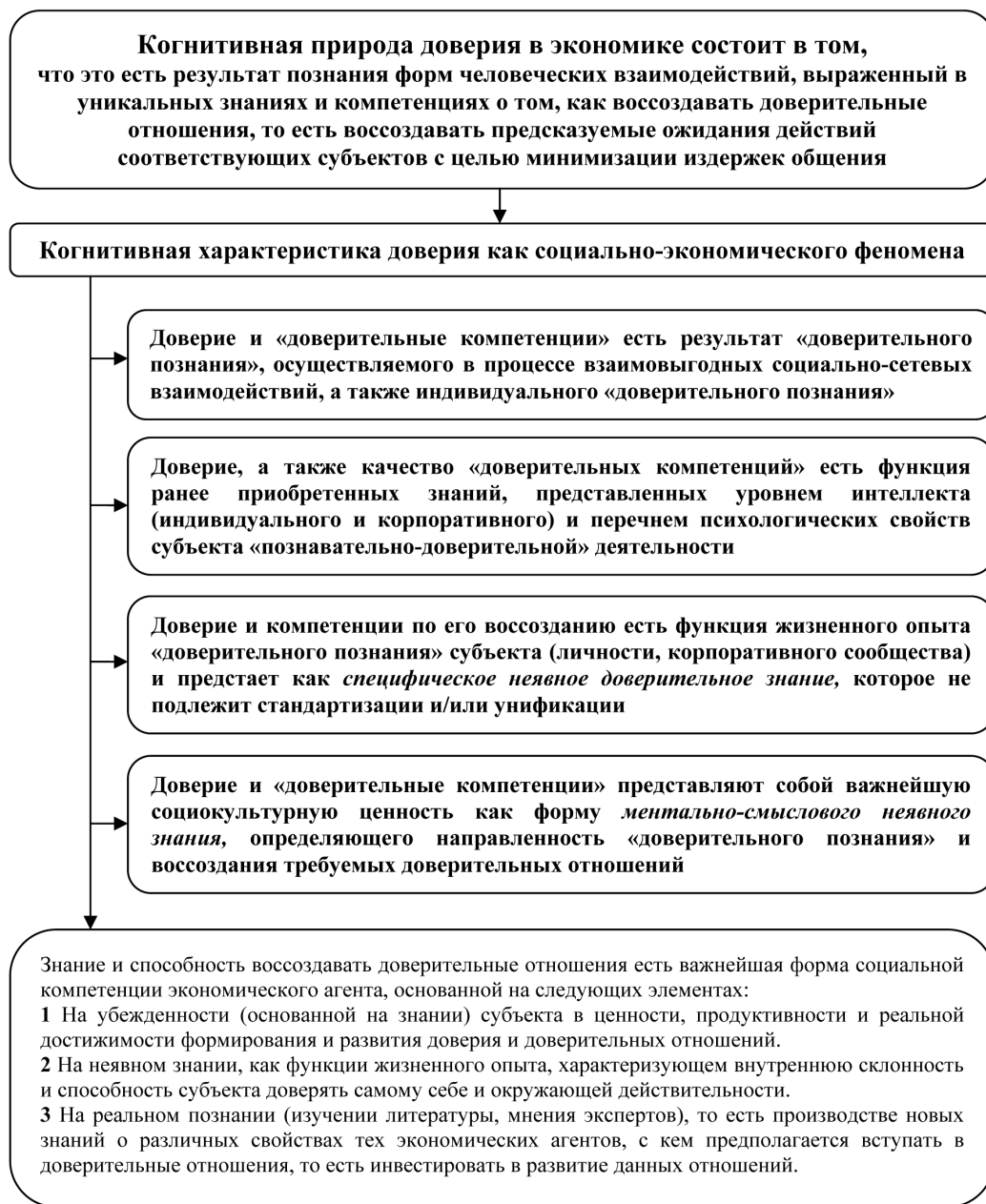


Рисунок 1 – Когнитивная природа (онтология и аксиология) доверия и доверительных отношений

Третье – это знание и социальная компетенция в сфере «старта доверия», то есть четкого определения участка или сферы реального начала строительства доверительных отношений. Резонно предположить, что всякий старт формирования корпоративного доверия, на эндогенном либо экзогенном уровне, может и не привести к ожидаемому результату. Другими словами, ценностно-смысловая, ментальная и профессиональная приверженность экономических агентов доверию на словах, может вовсе не трансформироваться в их такую же приверженность на деле. Решение задачи видится в том, чтобы выполнить, как минимум, следующие практические рекомендации. Прежде всего, начинать нужно с той сферы взаимодействия, где уже ранее были апробированы доверительные отношения, доказавшие свою высокую социальную эффективность. Далее, если нет успешного опыта доверительных отношений с данным экономическим агентом, то, в любом случае, начинать нужно с малого, с конкретных краткосрочных целей и задач. Кроме того, важным когнитивным аспектом определения участка или сферы реального начала строительства доверительных отношений является правильный выбор «слабого звена» с точки зрения предполагаемого сопротивления доверительным отношениям.

Четвертое – это знания и социальные компетенции о том, какими должны быть «радиус» и «вертикаль» доверия, а также интенсивность и продолжительность доверительных отношений с конкрет-

ным экономическим агентом. Очевидно, что решение данной задачи требует, прежде всего, глубокого знания ценностных и психологических «портретов» конкретных субъектов, с кем предполагаются доверительные отношения. Кроме того, не менее важным представляется глубокое знание и одновременная систематизация параметров и показателей, характеризующих уровень и качество профессиональных компетенций тех, с кем выстраиваются отношения доверия. Следовательно, в практическую плоскость выходит составление и характеристика этих ценностно-психологических и профессионально-компетентностных «портретов». Знание этих положений и, связанных с ними процессов, является важным аргументом в пользу определения и корректировок оптимальных объемов соответствующих инвестиций.

Пятое – это знания и социальные компетенции о том, как поддерживать на требуемом уровне и, по необходимости, развивать, начавшиеся корпоративные доверительные отношения, а также обеспечивать их быструю «структурную перестройку». Динамизм конкурентной среды, актуализация конкурдных отношений, рост числа не персонифицированных обменов и многое другое, нацеливают экономических агентов на динамизм доверия, то есть на быструю смену субъектов и даже общего вектора формирования и развития доверительных отношений. Это означает, что становится востребованной специфическая компетенция быстрой смены субъект-субъектной и субъект-объектной структуры корпоративного доверия. В этой же связи, необходима компетенция, связанная с обеспечением требуемой вариации инвестиций в систему корпоративных доверительных отношений, что обусловлено превращением доверия в рутину и неявное правило взаимодействий, доказавших свою высокую социально-экономическую эффективность.

Общая схема когнитивных аспектов социальных компетенций в сфере воссоздания корпоративных доверительных отношений показана на рисунке 2.

Шестое – это знания и компетенции о том, как осуществлять высокоэффективный мониторинг функционирования системы корпоративных доверительных отношений, что необходимо для внесения соответствующих корректировок в общую концепцию воссоздания и развития корпоративных доверительных отношений. Очевидно, что для этого необходима общая карта-схема корпоративного доверия, включая методическое описание и набор определенных показателей. Например, на период действия пятилетнего отношенческого контракта, априори предполагающего относительно высокий уровень доверия, требуется обеспечить доступ персоналу партнерской фирмы к базам знаний данной организации. Следует рассчитать примерные потери от утечки информации из-за оппортунистического поведения сотрудников соседней фирмы, что и явится «обратной формой» инвестиций в поддержку доверительных отношений между двумя рыночными структурами.

Объем инвестиций в систему доверительных отношений будет существенно выше, если вместо отношенческого контракта, будет заключен неполный или полный контракт, требующий гораздо больше усилий руководителей и сотрудников фирм для формирования и поддержания доверительных отношений. Здесь будет действовать другое, более «приземленное» правило: «доверяю, потому что обеспечиваю полный или почти полный контроль над действиями контрагента». Другими словами, имеет место известное изречение: доверяй, но проверяй, причем проверка, или постоянный контроль точного исполнения принятых на себя обязательств, есть не что иное, как инвестиционные потоки в воссоздание доверительных отношений. В частности, разработка полного контракта, как инструмента контроля честности и порядочности контрагента, потребует сил и времени, многократно превышающих по своему объему аналогичные показатели заключения отношенческого контракта. Резонно отметить, что составление, названной выше карты-схемы корпоративных доверительных отношений, должно осуществляться компетентным специалистом, например, «менеджером социального капитала корпорации», или собственно «руководителем службы развития корпоративных доверительных отношений».

В-третьих, это когнитивные праксиологические аспекты доверия как неимущественного актива, воспроизводимого в рамках рыночных экзогенных трансакций и обеспечивающего устойчивую доходность предприятию за счет воссоздаваемого «бренда корпоративного доверия». Когнитивное качество отмеченной рыночной праксиологии заключается в том, что все участники не просто знают о том, что данному корпоративному сообществу можно и нужно доверять в процессе соответствующих трансакций. С течением времени это доверительное знание трансформируется в институциональную рутину, принимаемую рыночным окружением безоговорочно, как естественный результат одного только упо-

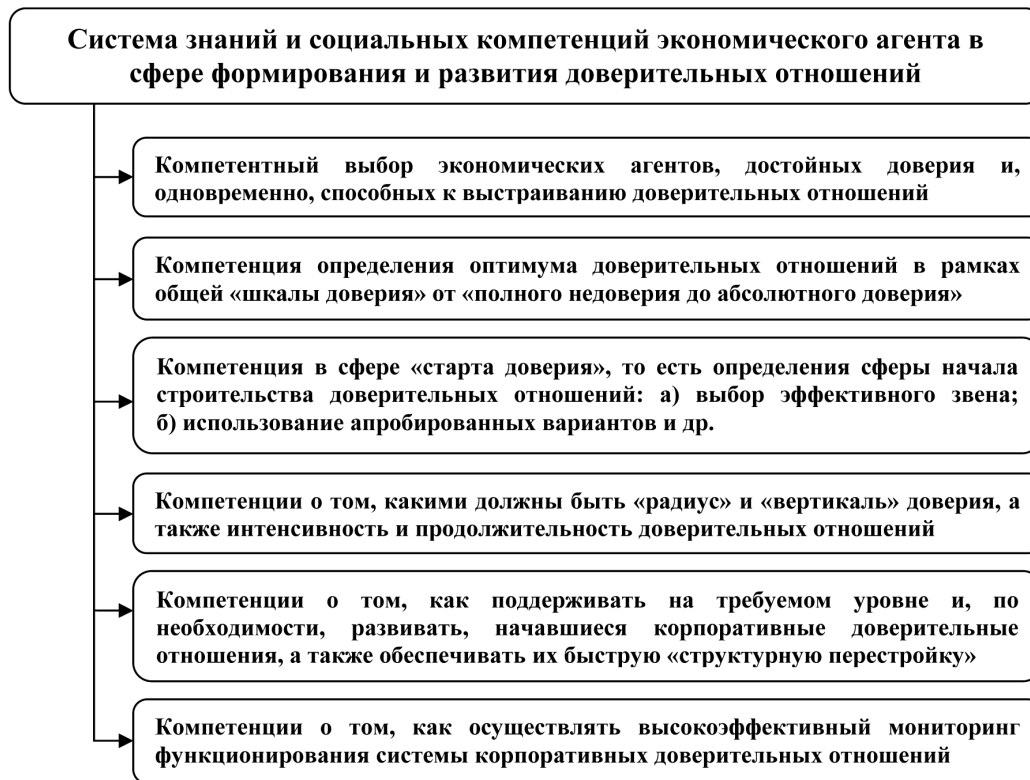


Рисунок 2 – Когнитивные аспекты социальных компетенций в сфере воссоздания корпоративных доверительных отношений

минания «имени» данной организации. Так формируется «бренд корпоративного доверия», действенность которого определяется, как минимум, двумя переменными величинами: а) неявным и явным знанием реальных и потенциальных потребителей продукции фирмы о том, что данной экономической организации, и ее персоналу можно доверять «сегодня и сейчас»; б) рутинизированным знанием о том, что данной организации, и ее сотрудникам, воспроизводящим продуктовые инновации, можно доверять «завтра и послезавтра», так как высокое качество и полезность продукции фирмы является доказанным фактом. Общий результат вполне очевиден: потребители получают ожидаемую высококачественную продукцию и укрепляются в своем знании о том, что производителю можно доверять; производитель данной продукции получает устойчивую положительную экономическую прибыль и укрепляется в своем знании о том, что доверие является прибыльным фактором производства.

В-четвертых, это еще одна праксиологическая когнитивная функция корпоративных доверительных отношений, реализуемая в повышении качества интеллектуального капитала предприятия. Данная функция представляется судьбоносной для развития современной организации, поскольку связана с расширенным воспроизводством интегрального фактора производства, каковым и является интеллектуальный капитал. Здесь же отметим, что целостных исследований, посвященных выявлению взаимосвязи системы корпоративного доверия и качества человеческого и/или интеллектуального капитала предприятия, пока не обнаруживается в зарубежной и отечественной литературе. Встречаются лишь отдельные, хотя и целостные фрагменты, отражающие отдельные стороны данной проблемы [16–18]. Таким образом, предложенная методологическая парадигма исследования, а также выявленная когнитивная природа доверия позволяют не только конкретизировать роль и значение доверительных отношений в развитии интеллектуального капитала предприятия, но и обозначить контуры механизма влияния этих отношений на повышение качества системы знаний и творчески-трудовых компетенций каждого сотрудника и корпоративного сообщества в целом. Рассмотрим основные элементы этого влияния на корпоративный интеллектуальный капитал, который декомпозируется на индивидуальный, сетевой и целостный интеллектуальный капитал.

Первое – это то, что ответом личности как индивида на доверие себе как функции уверенности в своих силах, является ускоренный поиск, обнаружение и «когнитивная культивация» каждым со-

трудником собственного, наиболее эффективного креативного вектора творчески-трудовой деятельности, или интеллектуальной экологической ниши, понимаемой как «поиск своего профессионального призвания» [19]. Ничто так не мобилизует человека к творчеству и высокоэффективной созидательной деятельности, как доверие себе в форме «положительных ожиданий» от процесса и результатов собственной деятельности. Продуктивный поиск своего творчески-трудового предназначения и соответствующая позитивная результативность невозможны без того, чтобы личность планировала свою жизнь и деятельность как долговременный креативный проект, что, в свою очередь, невозможно без эндогенного доверия себе именно как функции уверенности в своих силах и способностях.

При этом добавим, что доверительные отношения в рамках социально-сетевых групп обеспечивают высокую эффективность мотивации личности, как участника этих групп, к более быстрому познанию и производству новых знаний и компетенций, востребованных именно данными сетевыми группами. Эти же рассуждения уместны, применительно к корпоративному сообществу в целом, где действует личность как член данного сообщества и «впитывает» в себя атмосферу доверительных отношений уже более широкого и глубокого уровня, проистекающего от высшего руководства и других структур предприятия. Другими словами, доверительные отношения, воссоздаваемые в рамках корпорации как целостности, также обеспечивают весьма позитивный уровень мотивации к творчеству, самопознанию, исследовательской деятельности и повышению производительности каждого сотрудника.

Очевидно, что утверждение атмосферы доверия, признание доверия как ключевой социокультурной ценности в рамках социально-сетевых групп и корпорации как целостности обеспечивают более высокий уровень творчески-трудовой мотивации личности как члена этих групп и корпорации в целом. Здесь производительно, в когнитивном смысле, действуют такие личностные ценностные установки и институциональные нормы, как «я должен больше знать и уметь, чтобы не подвести тех, кто мне доверяет в данной сетевой группе», или «мне нужно как можно быстрее повысить уровень своих знаний и компетенций, чтобы оправдать доверие моих наставников», или «чем быстрее я смогу освоить новые методы управления и приобрету соответствующие навыки, тем больше шансов на карьерный рост, тем более что мне давно уже доверяют самые сложные организационно-управленческие задачи» и т.д. Доверие здесь выступает одновременно как условие и как фактор ускорения познания экономической действительности. Доверие как условие когнитивной деятельности предстает в виде общепринятой, то есть разделяемой всеми, корпоративной ценности. Доверие как фактор выступает непосредственно в форме мотиватора и стимулятора конкретной познавательной деятельности в интересах решения «точной» исследовательской и/или научно-практической задачи.

Второе – это то, что социально-сетевые внутрикорпоративные сообщества, так же как отдельная личность, находясь в «ценностной» атмосфере доверия (другим сетевым группам, внешним виртуальным сетевым формам, высшему руководству фирмы и т.д.), аналогичным образом приобретают релевантный мотивационный капитал ускоренного познания. При этом собственная, именно внутрисетевая атмосфера доверия есть одновременно условие для мультипликации познавательной деятельности каждого отдельного участника группы, и фактор акселерации познания для всей группы как «микросистемной целостности». Если на уровне личности как индивида и члена соответствующих групп и сообществ, возникает доверие себе и этим сообществам, что стимулирует процесс личностного самообразования и самообучения, то на уровне социально-сетевых групп возникает такое доверие группы себе и другим сообществам, что стимулирует процесс группового самообразования и самообучения. Здесь также формируется мотивация «оправдать доверие каждого участника данной группы и показать пример высокоэффективной когнитивной деятельности как основы творческого развития данного сообщества»; одновременно с этим, стимулом к творческому познанию является желание «оправдывать доверие группе со стороны высшего руководства, что требует перманентной демонстрации высокого уровня когнитивного потенциала» [20, 21].

Третье – это то, что система доверительных отношений, воссоздаваемых на уровне корпоративного сообщества как целостности, также обладает мощным когнитивным потенциалом, имеющим своим основанием множество элементов «радиуса» и «вертикали» доверия. Прежде всего, корпорация как целостность, может быть субъектом доверия себе самой, что обеспечивает коллективную мотивацию к познанию с целью осуществления последующей высокоэффективной творчески-трудовой деятель-

ности. Кроме того, корпоративное сообщество усиливает свою когнитивную деятельность, повышая интенсивность познавательного пространства, стремясь «оправдать доверие всех сотрудников и социально-сетевых групп» руководству фирмы, всегда готовому и способному обеспечить креативное развитие каждому участнику корпоративных творчески-трудовых обменов и соответствующих внешних взаимодействий. Не менее действенным фактором мотивации к корпоративной познавательной деятельности является стремление руководства и персонала фирмы «оправдать доверие со стороны партнеров по бизнесу», имеющих свое место в общей «цепочке» создания добавленной стоимости [22, 23].

Общим итогом активизации познавательной деятельности личности, социально-сетевых групп и корпорации как целостного сообщества, является повышение креативного уровня и качества человеческого и/или интеллектуального капитала всех субъектов созидательной деятельности в рамках данной организации. При этом феномен «познавательной деятельности» связан, прежде всего, с деятельностью познанием, осуществляемым в процессе развивающего обмена-общения [24, 25]. Воспроизводственный смысл использования доверия как условия и фактора активизации познавательной активности заключается в том, чтобы обеспечить реализацию «триады» доверительных отношений: а) сформировать способность и готовность субъекта к участию в доверительных отношениях, то есть создать «потенциал доверия»; б) интегрировать, или включить субъекта в систему доверительных отношений, в процессе которых все участники стремятся оказать друг другу «кредит доверия»; в) всемерно поддерживать посредством соответствующих инвестиций требуемую функциональность доверительных отношений, минимизирующих трансакционные, а также многие другие издержки, что позволяет использовать «капитал доверия» как самостоятельный доходный фактор производства инноваций.

Список литературы

1. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б.З. Мильнера. – М.: Инфра-М, 2010. – 624 с.
2. Салихов Б.В., Лулева Е.В. Социальный капитал как фактор инновационного развития предприятия: монография. – М.: Дашков и К, 2011. – 140 с.
3. Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы экономики. – 2002. – № 4. – С. 4–23.
4. Сасаки М., Латов Ю., Ромашкина Г., Давыденко В. Доверие в современной России (компаративистский подход к «социальным добродетелям») // Вопросы экономики. – 2010. – № 2. – С. 83–103.
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.
6. Салихов Б.В., Салихова И.С., Олигова М.Б. Качество ключевых форм неявного знания в создании добавленной стоимости // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2017. – № 1 (346). – С. 77–94.
7. Петросян Д. Социальная справедливость в экономических отношениях: институциональные аспекты // Вопросы экономики. – 2007. – № 2. – С. 59–68.
8. Розинская Н., Розинский И. Национальный проект «Доверие» // Вопросы экономики. – 2015. – № 12. – С. 138–147.
9. Меняшев Р. Социальный капитал и спрос на регулирование в России // Вопросы экономики. – 2014. – № 4. – С. 77–99.
10. Сорокин П.А. Система социологии / Питирим Александрович Сорокин; вступ. статья, сост. и комментарии В.В. Сапова. – М.: Астрель, 2008. – 1008 с.
11. Полтерович В. Позитивное сотрудничество: факторы и механизмы эволюции // Вопросы экономики. – 2016. – № 11. – С. 5–24.
12. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. I. Нестандартные предпочтения // Вопросы экономики. – 2011. – № 4. – С. 47–78.
13. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения // Вопросы экономики. – 2011. – № 5. – С. 56–75.
14. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Ч. III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка // Вопросы экономики. – 2011. – № 6. – С. 82–107.
15. Ильин Е.П. Психология доверия. – СПб.: Питер, 2013. – 288 с.
16. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 413 с.

17. Рубинштейн А. «Группы и их интересы»: приглашение к дискуссии // Вопросы экономики. – 2006. – № 11. – С. 79–95.
18. Салихов Б.В., Салихова И.С. Анализ социально-экономического качества самообучающихся организаций в когнитивной экономике // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – № 11 (410). – С. 49–63.
19. Салихов Б.В., Салихова И.С., Олигова М.Б. Когнитивная структура поведенческой экономики и императивы повышения качества неявного знания // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 12 (345). – С. 55–71.
20. Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г., Блинникова А.В. Управление знаниями в корпорациях / под ред. д-ра экон. наук, проф. Б.З. Мильнера. – М.: Дело, 2006. – 304 с.
21. Салихова И.С. Предпринимательские университеты и особенности формирования самообучающихся организаций в российской экономике // Путеводитель предпринимателя. – 2015. – № 25. – С. 358–370.
22. Ляско А. Межфирменное доверие и шumpетерианские инновации // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 27–41.
23. Салихова И.С., Антипова Д.А. Лидерство как инновационный управленческий феномен в деятельности современных корпораций // Вестник Московского государственного областного университета. Сер.: Экономика. – 2014. – № 2. – С. 49–57.
24. Ведин Н.В. Экономическая неоднородность обмена в хозяйственной эволюции общества. – СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2006. – 218 с.
25. Салихов Б.В., Салихова И.С. Качество знаний и компетенций в зеркале структурных реформ российской экономики // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2016. – № 10 (343). – С. 68–84.

**DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL CAPITAL AS A FUNCTION
OF COGNITIVE QUALITY OF CORPORATE TRUST**

Salikhov Boris V.,

*Doctor of Economics, professor, professor of economics and management department of Moscow state University of design and technology, professor of management and marketing department of the Moscow University named after S.Y. Vitte,
e-mail: mgsusalikhov@yandex.ru*

Karimov Akhmed O.,

*Post-graduate student of the Russian scientific and technical information center for standardization, metrology and conformity assessment (FSUE “Standardinform”),
e-mail: kotu49@mail.ru*

The article is devoted to revealing the cognitive nature of trust and corporate trust relationships in the context of their influence on improving the quality of an enterprise’s intellectual capital as an integrity. The cognitive content of trust is disclosed as a system of implicit knowledge, and social competencies that ensure the formation, development and use of trust in ensuring economic stability and increasing the competitiveness of the enterprise are characterized. The methodological basis of the research is the unity of the ontological and phenomenological analysis of corporate trust relations as a factor in influencing the knowledge and competence of the organization’s employees. The scientific novelty of the provisions of the article is to substantiate the cognitive nature and productive force of corporate trust relationships in the modern behavioral economy. The scientific and practical significance of the findings of the study lies in the possibility of further developing the concept of the effectiveness of intellectual capital as a function of developing corporate trust.

Keywords: trust, corporate trust, system paradigm, intellectual capital, corporate trust brand

УДК 377.44

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ И МЕЖЪЯЗЫКОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Алямкина Екатерина Анатольевна,

*канд. психол. наук, заведующая кафедрой психологии, педагогики и социально-гуманитарных дисциплин,
Московский университет имени С. Ю. Витте,
E-mail: ekaterina-psy@mail.ru,*

Галя Христозова,

*д-р пед. наук, профессор, Бургасский свободный университет,
E-mail: hristozova@bfu.bg*

В статье исследуются основные организационные модели корпоративного обучения иностранному языку как средства формирования готовности персонала к вступлению в межкультурную и межъязыковую коммуникацию в современном открытом профессионально-коммуникативном пространстве. Рассматриваются основные трактовки корпоративного обучения в целом и специфические особенности обучения языку в данной системе. Анализируются основные преимущества и недостатки различных моделей корпоративного обучения как организационно-управленческого процесса.

Ключевые слова: межкультурная компетенция, межкультурная коммуникация, корпоративное обучение, образовательный аутсорсинг, внутрифирменное обучение, выездное обучение, управление знаниями, методическая мастерская, контроль качества обучения

С развитием таких междисциплинарных направлений как «экономика образования» и «управление знаниями» всё больше внимания уделяется вопросам корпоративного обучения. В исследованиях обозначенных областей вопросы образования всё больше рассматриваются с экономических позиций, а коммерциализация образовательных систем вызвала появление такого термина как «образовательная услуга», производство которой, как и в целом ее функционирование, рассматривается и оценивается критериями экономической эффективности, которая не всегда эквивалентна эффективности педагогической.

Корпоративное обучение является одним из немногих объектов исследований в сфере управления знаниями и кадрового менеджмента, изучение которого даже в современных рыночных условиях требует не меньшего педагогического осмысления, чем экономического. Несмотря на всю важность организационно-управленческого компонента, обучение сотрудников в чистом виде (то есть непосредственное взаимодействие преподавателя с сотрудниками) является именно педагогическим, а не экономическим процессом.

Одним из наиболее распространённых видов корпоративного обучения в наши дни является обучение иностранному языку, что вызвано объективной потребностью подготовки персонала компании к межкультурной и межъязыковой коммуникации в открытом профессионально-коммуникативном пространстве в условиях стирающихся границ не только в межкультурном, но и в профессиональном взаимодействии. Единое информационно-телекоммуникационное электронно-сетевое пространство как онтологическая среда и развитие электронных технологий во всё большем числе стран и регионов мира обеспечивает постоянное увеличение числа межъязыковых контактов.

Корпоративное обучение иностранному языку для формирования готовности к межкультурной и межъязыковой коммуникации – педагогический и организационный процесс, который является разновидностью корпоративного обучения в целом. В современной науке теоретическую основу корпоративного обучения составляют идеи обучающейся организации (learning organization), пришедшие к нам из-за рубежа, при этом единого определения данного понятия не существует. Так, например, П. Сенге понимает под «обучающейся организацией» место, в котором люди постоянно расширяют свои возможности создания результатов, к которым они на самом деле стремятся, в котором возвращаются новые широкомасштабные способы мышления, в котором люди постоянно учатся тому, как учиться вместе; М. Педлер – компанию, которая фасилитирует обучение всех собственных членов и пребывает

в процессе трансформации; М. Портер – организацию, в которой обучение – непрерывный процесс и в него вовлечены все; М.К. Румизен – ту, что создает, приобретает, передает и сохраняет знания и способна успешно изменять формы своего поведения, отражающие новые знания или проекты; Д. Гарвин полагает, что обучающейся является организация, которая обладает навыками создания, приобретения и передачи знаний, а также модификации своего поведения, отражающей новые знания и идеи.

Сегодня с распространением идей корпоративности и ростом интереса к управленческому знанию идея обучающейся организации проявляется и у отечественных исследователей. Так Э.М. Коротков полагает, что обучающаяся организация представляет собой сведённые воедино передовые управленческие инструменты; И.Н. Санникова считает, что это организация, способная учиться быстрее, чем ее конкуренты.

Проанализировав эти и другие определения, О.Л. Чуланова и Я.А. Тимченко приходят к выводу, что обучающейся организации свойственны такие черты, как: 1) единое видение и ценности сотрудников; 2) использование знаний как источника развития организации; 3) стремление к приобретению, передаче и использованию новых знаний; 4) непрерывность процесса обучения; 5) вовлеченность в обучение всех сотрудников [9].

Г.Н. Степанова и Е.Ю. Мастерова отмечают, что наряду с понятием «обучающаяся организация» в источниках часто употребляются термины «самообучающаяся организация», «научающаяся организация». При этом в информационном веке эти термины фактически отождествляются с понятием интеллектуальной организации, основная черта которой – преобладание умственного труда над техническим и физическим в процессе деятельности, т.к. именно интеллект является инструментом, который позволяет моделировать будущее, предвосхищать его, что в условиях перемен становится особенно важным [6].

Корпоративное обучение сегодня считается одним из основных инструментов создания организации и (или) команды, обладающей подобными чертами и свойствами. По мнению А.А. Симаковой, П.И. Ананченковой и Н.В. Фокиной, корпоративное обучение заполняет «институциональный вакуум» как эффективное и субъектно-ориентированное функциональное дополнительное профессиональное образование в противовес основному профессиональному образованию, готовившему в большей степени специалистов-теоретиков [5].

Для корпоративного обучения иностранному языку справедливы все сущностно-содержательные характеристики корпоративного обучения в целом. Иноязычное знание процессуально, поскольку процессуальная речь как деятельность, в которой оно используется. Учитывая, что речевые иноязычные навыки быстро уходят в пассив; корпоративное обучение иностранному языку для формирования готовности к межкультурной и межъязыковой коммуникации должно организовываться систематически, так как поддержание должного уровня иноязычных компетенций – важная задача исследуемого процесса наряду с их формированием; помимо этого в языке очень сложно достичь совершенства, даже если под совершенством понимать не нечто идеальное с художественно-стилистической точки зрения, а просто владение языком на уровне обычного носителя. Так корпоративное обучение иностранному языку для формирования готовности к межкультурной и межъязыковой коммуникации в крупных компаниях часто бывает непрерывным.

Помимо непрерывности лингво-педагогического процесса идёт в унисон с общими идеями обучающейся организации и универсальность иностранного языка как навыка, как минимум, не лишнего для всех сотрудников. Так в данном процессе можно задействовать весь персонал компании. Передача знаний как критерий обучающейся организации тоже находит отражение в данном контексте: если сотрудник говорит на иностранном языке с носителями этого языка, он сам выступает условием для развития тех людей, с которыми он взаимодействует; не говоря уже про очевидный факт, что без языка передачи знаний не может быть в принципе. Несмотря на многоликость языка как явления, цель его изучения – способность к межкультурной и межъязыковой коммуникации, как правило, едина, что делает единым и видение развития сотрудников, о важности которого было сказано выше. И самое главное, корпоративное обучение языку – прекрасный пример заполняемости также упомянутого выше «институционального образовательного вакуума», поскольку, несмотря на то, что иностранный язык изучается в образовательных учреждениях в едва ли не большем объёме, чем все узкоспециали-

зированные дисциплины; по-прежнему в резюме россиян часто фигурирует фраза «читаю и перевожу со словарём». Если в прошлом веке такой уровень иноязычной компетенции мог выступать в качестве самостоятельной дидактической цели, то с развитием электронных переводчиков, он фактически означает неготовность вступать в реальное межкультурное взаимодействие, то есть невладение языком. В этом смысле корпоративное обучение иностранному языку для формирования готовности к межкультурной и межъязыковой коммуникации представляется не просто образовательной альтернативой, но и шансом восполнить пробелы в образовании в условиях реальной социально-профессиональной потребности в иноязычном навыке в противовес неопределённым перспективам в студенческом возрасте.

Тем не менее, у корпоративного обучения иностранному языку существует ряд специфических черт, вызванных особенностями иностранного языка как учебной дисциплины.

1 Его эффективность очень сложно оценить только экономически, пользуясь цифровыми показателями в процессе работы сотрудников, потому что успешное владение языком означает лёгкость коммуникации в целом, а не конкретные удачные действия; и не всегда ясно, насколько именно иноязычные навыки сотрудника компании повлияли на пользу, которую он ей принёс.

2 С функциональной точки зрения иностранный язык как знание не даёт никакой новой информации о мире, а служит средством получения знания и общения в межкультурных контактах. И.А. Зимняя весьма удачно называет язык как учебную дисциплину «беспредметным» [3, с. 25–38], поэтому владение сотрудников им не даёт компании напрямую преимущества в плане инновационности. Так можно предположить, что корпоративное обучение иностранному языку для формирования готовности к межкультурной и межъязыковой коммуникации является не фактором, а скорее условием интеллектуального развития компании.

3 Корпоративное обучение иностранному языку подразумевает обучающуюся организацию, но исключает самообучающуюся. Оно не может проходить в форме наставничества, при которой более опытные сотрудники, добившиеся более высоких результатов, обучают новых, так как иностранный язык не является продуктом или сферой деятельности компаний за редким исключением (например, бюро переводов), в противном же случае туда берут на работу уже профессиональных лингвистов и в обучении языку нет необходимости. Следовательно, для организации обучения компания должна взаимодействовать с рынком труда преподавателей языка как с внешней средой, часто отличающейся от основной профессиональной среды компании.

Так в обучении иностранному языку для формирования готовности к межкультурной и межъязыковой коммуникации не обойтись без профессиональных педагогических кадров. Хотя в современных международных компаниях недостатка людей, практически владеющих иностранным языком, нет, специфика языка как предмета изучения и как учебной дисциплины не гарантирует того, что человек, хорошо говорящий на нём сам, может научить ему другого. Кроме того, занятия иностранным языком требуют систематичности, которую сложно обеспечить внутренними силами в виду занятости сотрудников своими прямыми обязанностями. Именно поэтому для занятий иностранным языком привлекаются преподаватели, как правило, с опытом преподавания делового или профессионального иностранного языка.

В предлагаемой статье мы рассмотрим наиболее общую категорию классификации корпоративного обучения языку для формирования готовности к межкультурной и межъязыковой коммуникации, а именно его модели, выделяя при этом как организационные, так и педагогические преимущества и недостатки каждой из них.

Одна из моделей заключается в прямом взаимодействии фирмы с преподавателем, то есть приглашение фирмой педагога в качестве сотрудника. Специфика педагогической работы в корпоративном секторе, где занятия проходят, как правило, или рано утром до начала рабочего дня, или вечером после его окончания, делают внештатную форму работы предпочтительной.

Основное преимущество такой модели состоит в том, что преподаватель заключает договор непосредственно с фирмой, и получает от неё весь объём оплаты за обучение. Это делает сотрудничество более выгодным, потому что обе стороны экономят на посредниках, в качестве которых сегодня выступают агентства и корпоративные учебные центры.

Тем не менее, несмотря на это, сегодня большинство компаний всё чаще отказываются от такой формы взаимодействия в виду организационных трудностей. К ним относится и подбор преподавателей, и учебно-методическое обеспечение процесса, и контроль педагогической деятельности.

Аутсорсинговая модель предполагает использование компанией образовательных услуг специализированного языкового центра, который занимается организацией корпоративного обучения. В Москве и Санкт-Петербурге такое обучение входит в перечень услуг практически всех центров дополнительного образования, которые в обиходе называются языковыми курсами. Следует отметить, что с падением доходов населения корпоративное обучение для курсов, пожалуй, единственный сегмент рынка, где по-прежнему наблюдается стабильный спрос. Объяснение этому достаточно простое: изучение иностранного языка не является услугой первой необходимости, для многих рядовых граждан является интересным и полезным досугом, интеллектуальным развлечением. Известно, что именно на развлечениях человек начинает экономить в первую очередь. С ростом цен на турпоездки за рубеж исчезает мотивация у тех, кто изучал иностранный язык для путешествий, а процент таких людей традиционно в нашей стране был немалым.

Если же говорить о крупных международных компаниях, для них даже в условиях кризиса оплата услуг аутсорсинговых учебных центров – весьма незначительная статья расходов бюджета. Распространение аутсорсинговой модели – фактически результат тенденции повышения популярности услуг «под ключ», когда в условиях многозадачности время и отсутствие необходимости лишний раз задумываться над проблемой для субъекта экономических отношений ценится больше, чем возможность немного сэкономить.

Важно отметить, что деятельность таких центров отличается от работы кадровых агентств тем, что они не просто находят педагога, но и предоставляют определённый пакет услуг, как правило, в него входит: 1) оценка потребностей компании и подбор преподавателя, не просто обладающего достаточной квалификацией, но и с наиболее подходящим для конкретных сотрудников стилем работы; 2) учебно-методическое и информационное сопровождение работы каждого преподавателя; 3) организация повышения квалификации для преподавателей в формах тренингов, методических семинаров, мастер-классов, как правило, с привлечением коллег из-за рубежа, которые сотрудничают с большинством учебных центров; 4) контроль качества обучения и эффективности работы преподавателя.

Среди контактных форм методического сопровождения педагогов в учебных языковых аутсорсинговых центрах сегодня наиболее популярны методические мастерские.

Ведущая роль в них остаётся за методистом учебного центра, преподаватели выступают в качестве обучающихся, на которых он демонстрирует те или иные методы, средства и приёмы; при этом после каждого этюда проводится их обсуждение, предлагаются альтернативные варианты решения той или иной лингво-педагогической ситуации.

Мастерские могут быть посвящены обучению определённым аспектам языка (лексики, грамматики, фонетики), определённому виду речевой деятельности (разговорная речь, письмо, чтение, аудирование), актуальным проблемам лингводидактики (например, обучение языку с нулевого уровня, особенности обучения второму иностранному языку, обучение на продвинутом уровне, индивидуальное обучение).

Преимущество такой модели заключается в том, что компания доверяет обучение и развитие своих сотрудников не просто профессиональным преподавателям, но и профессиональным методистам. Тем не менее, для преподавателя такая модель несёт в себе не только преимущества, но и недостатки. Преимущества сотрудничества с аутсорсинговым учебным центром для преподавателя, в конечном счёте, те же, что и для фирмы. Его повышение квалификации и методическая поддержка, оказываемая ему, служат условиями не только развития сотрудников, кого он учит, но и его самого.

С другой стороны в такой модели существует определённое противоречие. Для наиболее опытных и методически гибких преподавателей, особенно для тех, кто имеет собственные проверенные практики разработки в области обучения деловому общению, не говоря уже про опыт и знание разных зарубежных учебников и пособий, методисты учебного центра могут быть не только бесполезными, но и даже усложнять работу. Что же касается материального и информационного обеспечения, то нельзя не заметить, что любой хороший профессиональный преподаватель сам обладает достаточным количе-

ством учебных материалов, которые с развитием Интернета становятся всё более доступными и более удобными для хранения в формате PDF.

При этом сотрудники фирм хотят заниматься именно с такими преподавателями, а сами педагоги из этой категории не всегда охотно сотрудничают с корпоративными учебными центрами по причине, обозначенной выше, а также потому, что более выгодно находить себе работу напрямую или при помощи простых кадровых агентств. Кадровые агентства берут с преподавателя определённый одноразовый гонорар (как правило, это определённый процент от оплаты, полученной за первые несколько занятий), сотрудничество же с корпоративным центром подразумевает постоянную более низкую оплату.

Контроль качества корпоративного обучения иностранному языку представляет собой весьма сложный процесс по причине того, что он проходит в основном дистанционно. Поскольку коммуникативный навык развивается постепенно, именно прогресс сотрудников выступает для руководителей основным критерием эффективности обучения. Преподаватель регулярно заполняет стандартизированные отчёты о повышении уровня языковых компетенций обучающихся, однако, в подобных отчетах часто чередуются традиционные методические клише.

Часто преподаватели преувеличивают успехи студентов, поскольку эти оценки не носят официального характера, и их объективность никем не проверяется. Если педагог будет постоянно низко оценивать обучающихся, руководители фирмы, хорошо знающие своих сотрудников, увидев эти отчёты, могут подумать, что проблема именно в нём, раз у студентов нет прогресса от его занятий. Таким образом, преподаватель может быть легко заменён даже посреди курса.

На занятиях с сотрудниками может присутствовать начальник отдела или методист из языкового центра. Однако первое происходит крайне редко по причине занятости руководителей, а второе – только если преподаватель новый или о нём поступили отрицательные отзывы. Следует отметить, что менеджеры школы обычно собирают отзывы не только студентов о преподавателях, но и наоборот. Это необходимо, чтобы составить максимально объективное представление о происходящем в офисах по всему городу. Как мы видим, определённые проблемы существуют даже при выборе аутсорсинговой модели корпоративного обучения, которую сегодня принято считать более эффективной. Проблема контроля учебного процесса, о которой говорилось выше, может быть решена, в частности посредством организации обучения сотрудников в самом учебном центре.

Здесь следует перейти к типам корпоративного обучения. Сегодня в качестве синонима слову «корпоративное» в данном контексте всё чаще используется слово «внутрифирменное», поскольку, как правило, учебный процесс проходит на рабочем месте. Между тем на самом деле внутрифирменное обучение является наиболее распространённым типом обучения корпоративного, поскольку бывают случаи, когда сотрудники сами ездят в учебные центры. Это «выездное» обучение, оно практикуется, как правило, если в виду наукоёмкости и высокотехнологичности организация процесса преподавания того или иного курса на рабочем месте невозможна технически. Иностраный язык, разумеется, к таким курсам не относится, поэтому внутрифирменное обучение практикуется в большинстве случаев для более эффективного распределения времени сотрудников.

Между тем у выездной модели обучения тоже есть определённые преимущества. Во-первых, организационные: возможность контроля и оценки работы преподавателя не по отчётам, а по реально посещаемым занятиям. У одного методиста есть возможность посетить фрагменты нескольких занятий, идущих даже параллельно. Постоянное присутствие преподавателей и студентов в одном центре облегчает составление расписания и даёт возможность, например, проводить занятия с двумя преподавателями, чередовать преподавателей (например, русского и носителя) и пр. Существуют также и некоторые психологические преимущества: в учебном центре создана особая академическая атмосфера, располагающая и настраивающая на занятия, какой нет в офисе. Выезд на учёбу даёт возможность сменить рутину рабочего кабинета, на другую обстановку, что нередко отмечается самими сотрудниками.

Тем не менее интенсивность современного бизнеса и ненормированность графика многих работников вынуждает практически отказываться от выездной модели. Если говорить о крупных городах, важным фактором являются пробки в утреннее и вечернее время, которые затрудняют возможность перемещения по городу как раз в те часы, когда корпоративное обучение обычно проводится: непосредственно до и сразу после рабочего дня.

В данной статье были обозначены основные модели корпоративного обучения иностранному языку и перечислены их главные преимущества и недостатки, что может задать направления более глубоким исследованиям данной проблемы, в частности поиску путей преодоления этих организационных противоречий и организационно-методической оптимизации корпоративного обучения иностранному языку. Этот вид педагогической деятельности исследуется сегодня сравнительно мало (особенно по сравнению с преподаванием языков в высшей школе), при этом в современных социально-экономических условиях является одним из наиболее востребованных видов деятельности профессионального преподавателя иностранного языка, что делает исследование обучения сотрудников офиса перспективным направлением как в экономической, так и в педагогической парадигме.

Список литературы

1. *Алехин И.А., Тренин И.В.* Образовательный процесс и информационные технологии с позиции интеграции ресурсов // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2017. – Т. 7. – № 11(11). – С 16–18.
2. *Гусев Д.А., Флеров О.В.* Совершенствование кадрового обеспечения обучения иностранному языку в системе дополнительного профессионального образования // Наука и школа. – 2017. – № 4. – С. 70–81.
3. *Зимняя И.А.* Психология обучения иностранным языкам в школе. – М.: Просвещение, 1991. – 222 с.
4. *Лобанова А.В.* Психолого-педагогические особенности обучения взрослых / в сб.: Вопросы образования и науки: теоретический и методический аспекты. – 2015. – С. 82–84.
5. *Симакова А.А.* Корпоративное образование: практики российских компаний // Политика и общество. – 2013. – № 4. – С. 461–464.
6. *Степанова Г.Н., Мастерова Е.Ю.* Интеллектуальная организация: принципы построения и функционирования в экономике знаний XXI века // Известия высших учебных заведений. – 2011. – № 5. – С. 181–191.
7. *Флеров О.В.* Развитие информационной компетенции взрослых средствами иностранного языка // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2017. – № 1-1(67). – С. 209–211.
8. *Флеров О.В., Грэнлунд А.Ю.* Основные модели корпоративного обучения иностранным языкам: преимущества и недостатки // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – 2016. – № 7-1(617). – С. 205–208.
9. *Чуланова О.Л., Тимченко Я.А.* Корпоративное обучение персонала и методы его оценки: подходы, инструментарий, проблемы и пути их преодоления // Интернет-журнал Науковедение. – 2016. – Т. 8. – № 1(32). – С. 13.

ORGANIZATIONAL MODELS OF TEACHING INTERCULTURAL AND INTERLANGUAGE COMMUNICATION

Alyamkina E.A.,

PhD., Subdepartment of Psychology, Pedagogy and socio-humanitarian disciplines of the Moscow Witte University,

Galya Hristozova,

Prof. D. Sc., Burgas Free University

The article researches main organizational models of corporate teaching a foreign language as a means of forming staff's readiness for intercultural and interlanguage communication in contemporary open professional communicative space. It reviews main interpretations of corporate teaching and specific traits of teaching a foreign language in this system. It weighs pros and cons of different models of this management process.

Keywords: intercultural competence, intercultural communication, corporate teaching, educational outsourcing, in-company training, out-of-company training, knowledge management, teaching workshop, teaching-quality control

**Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте.
Серия 1. Экономика и управление
№ 3 (22)' 2017**

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Редактор и корректор

Альтенгоф А.А.

Компьютерная верстка

Савеличев М.Ю.

Макет подготовлен в издательстве электронных научных журналов
ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»,
115432, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1,
тел. 8(495) 783-68-48, доб. 45-11.

Электронное издание.

Подписано в тираж 30.09.2017

Печ. л. 6,93. Усл.-печ. л. 6,45. Уч.-изд. л. 7,02.

Объем 10,66 Мб. Тираж 500 (первая партия тиража 40) экз. Заказ № 17-0442.

Отпечатано в ООО «СиДи Копи»,
111024, Москва, ул. Пруд Ключики, д. 3, тел. 8 (495) 730-41-88