ISSN 2078-5429

Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

ТОМ 6
НОМЕР 1

2015

Journal of Economic Regulation
ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 20 мая 2009 г.
Свидетельство о регистрации средств массовой информации ПИ № ФС 77-36311

Журнал издается с 2010 г., выходит 4 раза в год

Подписной индекс в Объединенном каталоге «Пресса России» **42503**

Журнал включен в **Перечень ВАК Министерства образования и науки РФ** рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Главный редактор

Белокрылова О. С., Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор.

Заместители:

Корытцев М. А., доктор экономических наук, профессор,

Гуцелюк Е. Ф., кандидат экономических наук, доцент.

Члены редакции:

Мамедов О. Ю.	Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор,
Дементьев В. В.	(Украина), доктор экономических наук, профессор,
Сандоян Э. М.	(Армения), доктор экономических наук, профессор,
Жук А. А.	доктор экономических наук, доцент,
Игнатова Т. В.	доктор экономических наук, профессор,
Латов Ю. В.	доктор социологических наук, профессор,
Левин С. Н.	доктор экономических наук, профессор,
Вольчик В. В.	доктор экономических наук, профессор,
Цыганенко С. С.	доктор юридических наук, профессор,
Локота О. В.	кандидат экономических наук, профессор,
Скоробогатов А. С.	кандидат экономических наук, профессор,
Шадрина Е. В.	кандидат экономических наук, доцент,
Аверкиева Е. С.	кандидат экономических наук.

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов, установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются. Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании. Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

Адрес редакции:

344082, г. Ростов-на-Дону,
ул. Пушкинская, д. 43, оф. 10.
Наш сайт: www.hjournal.ru
Тел. +7 (863) 269-88-13
e-mail: hp@donpac.ru;
info@hjournal.ru

Учредитель:

ООО «Гуманитарные перспективы»

Journal of Economic Regulation
ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Registered by the Federal Service for Supervision in the Sphere of Telecom, Information Technologies and Mass Communications (ROSKOMNADZOR).
Date of registration: 20th May, 2009.
Registration certificate PI № FS 77-36311.

Founded: 2010
Quarterly Journal

Subscription Index in «Russian Press» **42503**

Journal of Economic Regulation is included into «The list of the leading scientific journals and publications under review, where the basic scientific research results of the theses for academic Degrees of Doctor and Candidate should be published» of the Higher Attestation Commission (HAC), the Ministry of Education and Science of the Russian Federation

Editor in Chief

Belokrylova O. S., Honored Worker of Science of the Russian Federation, Doctor of Economics, professor.

Deputy Editors:

Korytsev M. A., Doctor of Economics, professor,
Gutselyuk E. F., Candidate of Economic Sciences, associate professor.

Editorial Staff:

Mamedov O. Yu.	Honored Worker of Science of the Russian Federation, Doctor of Economics, professor,
Dementyev V. V.	(Ukraine) Doctor of Economics, professor,
Sandoyan E. M.	(Armenia) Doctor of Economics, professor,
Zhuk A. A.	Doctor of Economics, associate professor,
Ignatova T. V.	Doctor of Economics, professor,
Latov Yu. V.	Doctor of Social Sciences, professor,
Levine S. N.	Doctor of Economics, professor,
Volchik V. V.	Doctor of Economics, professor,
Tsyganenko S. S.	Doctor of Laws, professor,
Lokota O. V.	Candidate of Economic Sciences, professor,
Skorobogatov A. S.	Candidate of Economic Sciences, professor,
Shadrina E. V.	Candidate of Economic Sciences, associate professor,
Averkieva E. S.	Candidate of Economic Sciences.

The papers assigned for publication are to be prepared in accordance with the requirements which are available at http://hjournal.ru. Papers which do not follow the rules are rejected by the Editorial Staff. The editors do not enter into correspondence with the authors of papers fairly rejected. Post-graduates' papers to be published are free of charge.

Editorial office:

Pushkinskaya St., 43, office 10,
Rostov-on-Don, Russia, 344082.
http://hjournal.ru
Phone: +7 (863) 269-88-13
e-mail: hp@donpac.ru;
info@hjournal.ru

Founder:

Ltd. «Humanities Perspectives»

ЭКОНОМИКА ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

Ханин Г. И. Как с нуля создать лидера промышленной отрасли в современной России и мире: ответы и загадки (о книге Сергея Колесникова и Игоря Альтшулера "Технониколь - главная роль") 6

Анопченко Т. Ю., Новицкая А. И. Динамика и тенденции развития пищевой промышленности в современных условиях России 20

Капогузов Е. А., Чупин Р. И. Институциональное проектирование качества пищевых продуктов в России 28

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Латов Ю. В., Латова Н. В. Сколково как инновационный центр: общее и особенное (историко-компаративистский подход)....37

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Белокрылова О. С. Институциональное проектирование стратегии реиндустриализации: перспективы донской экономики 46

Котляров И. Д. Проблемы регулирования нестандартных форм занятости 55

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Железняк М. И. Совершенствование социально-экономического партнерства на молодежном сегменте рынка труда: институциональные формы и механизм реализации 67

Обаляева Ю. И., Черный А. С. Малый и средний бизнес в системе контрактных отношений 74

Рубинская Э. Д. Развитие международной миграции рабочей силы в динамике глобализационных процессов 83

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Дармилова Ж. Д., Колесников Ю. С. Особенности риск-менеджмента в инновационной деятельности: региональный аспект 91

Лысоченко А. А. Продовольственная безопасность и экологизация: практическое решение проблем на региональном уровне в современных экономических условиях ... 105

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Сафари М. Н. Разница между маркетинговыми стратегиями в разных видах банков....120

ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ

Поленова А. Ю., Пшегусова Г. С. Иностранный язык как инструмент формирования профессиональной мобильности будущего экономиста 129

INDUSTRIAL ECONOMICS

Khanin G. I. How to create from scratch the industry leader in modern Russia and the world: answers and riddles (on the book "Technonikol - principal role" by Sergei Kolesnikov and Igor Altshuler) 6

Anopchenko T. U., Novitskaya A. I. Performance and trends in the food industry in the current conditions of Russia 20

Kapoguzov E. A., Chupin R. I. Institutional design of food quality in Russia 28

INNOVATIVE ECONOMY

Latov Yu. V., Latova N. V. Skolkovo as an innovation center: general and special (historical comparative approach) 37

ECONOMIC THEORY

Belokrylova O. S. Institutional design of reindustrialization strategy: prospects of the Don economy 46

Kotliarov I. D. Atypical employment: an attempt at theoretical analysis 55

SOCIAL-ECONOMIC RESEARCH

Zheleznyak M. I. Improvement of social-economic partnership in the youth labor market segment: the institutional forms and implementation mechanism 67

Obalyaeva J. I., Cherniy A. S. Small and medium business in the contractual relationship system 74

Rubinskaya E. D. Development of international labor migration in the dynamics of globalization processes 83

REGIONAL ECONOMICS

Darmilova Zh. D., Kolesnikov Yu. S. Features of risk-management in innovative activity: regional aspect 91

Lysochenko A. A. Food safety and ecologization: practical solutions to problems at the regional level in current economic conditions 105

FINANCES AND CREDIT

Safari M. N. Differences in marketing strategies of various types of banks 120

OPEN AUDIENCE

Polenova A. Yu., Pschegusova G. S. Foreign language as a tool for professional mobility development for students specialising in economics 129

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2078-5429.2015.6.1.006-019*

КАК С НУЛЯ СОЗДАТЬ ЛИДЕРА ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ И МИРЕ: ОТВЕТЫ И ЗАГАДКИ
(О КНИГЕ СЕРГЕЯ КОЛЕСНИКОВА И ИГОРЯ АЛЬТШУЛЕРА "ТЕХНОНИКОЛЬ - ГЛАВНАЯ РОЛЬ")

ХАНИН ГРИГОРИЙ ИСААКОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Сибирский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и Государственной службы при Президенте РФ,
Новосибирский Государственный Технический Университет, г. Новосибирск,
e-mail: khaning@academ.org

Анализируется история развития российской компании «Технониколь», которая за немногим более чем 20 лет с нуля сумела в 2013 году стать 126 компанией среди 400 крупнейших российских компаний и одной из крупнейших в мире по производству кровельных и теплоизоляционных материалов. Данные компании оцениваются с точки зрения их достоверности. Выявляются факторы этого весьма редкого в российской обрабатывающей промышленности успеха. Среди них выделяются выдающиеся личные качества ее основателей и особенности отраслей ее деятельности. Особенное внимание уделяется редкому в России бережному отношению к талантливым сотрудникам. История компании «Технониколь» рассматривается в контексте места российской буржуазии в современной российской экономике и обществе. Показывается, что успех компании обусловливается сочетанием комплекса редко встречающихся в России факторов, особенно, ограниченности количества талантливых людей вследствие огромных потерь человеческого капитала в России в 20 веке и начале 21 века.

Ключевые слова: *экономика РФ; кровельная промышленность РФ; промышленность теплоизоляционных материалов; компания «Технониколь»; современная российская буржуазия.*

HOW TO CREATE FROM SCRATCH THE INDUSTRY LEADER IN MODERN RUSSIA AND THE WORLD: ANSWERS AND RIDDLES
(ON THE BOOK "TECHNONIKOL - PRINCIPAL ROLE" BY SERGEI KOLESNIKOV AND IGOR ALTSHULER)

KHANIN GREGORY, I.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
Siberian Institute of Management,
Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk,
e-mail: khaning@academ.org

The author analyzes the history of the Russian company "Technonikol", which for 20 years has managed in 2013 to become 126 company among the 400 largest Russian companies and one of the largest in the world in the production of roofing and insulating materials. These companies are

© Ханин Г. И., 2015

assessed in terms of their reliability. Identify the factors that is very rare in Russian manufacturing success. Among them are the outstanding personal qualities of its founders and features sectors of its activity. Particular attention is paid to rare in Russia careful attitude to talented employees. Company history "Technonikol" is considered in the context of the place of the Russian bourgeoisie in modern Russian economy and society. It is shown that the company's success is determined by combining the complexion is rare in Russia factors, especially the limited amount of co-talented people because of the huge loss of human capital in Russia in the 20th century and early 21st century.
Keywords: *economy of the Russian Federation; the Russian roofing industry; the industry of thermal insulation materials; the company "Technonikol"; modern Russian bourgeoisie.*

JEL: *L16, L52, L79, O25.*

1. Введение

В российском обществе и среди большей части отечественных и зарубежных экономистов сложилось стойкое убеждение, что крупную новую компанию в постсоветской России можно с нуля создать только в сфере услуг. Это убеждение родилось не на пустом месте. Действительно, в этот период наиболее рентабельными и поэтому привлекательными отраслями были отрасли сферы рыночных услуг. Спрос на эти услуги в советский период удовлетворялся в наименьшей степени. В то же время они требовали в начале небольших первоначальных вложений. Поэтому эти отрасли закономерно привлекали наибольший интерес "новых русских". В то же время отрасли сферы производства, особенно обрабатывающей промышленности, долгое время были убыточными (особенно с учетом восстановительной стоимости основных фондов) и требовали вложения значительных средств. Спрос на их продукцию в условиях экономического кризиса 1990-х годов был ограничен. Указанные достаточно очевидные предположения подтверждаются и эмпирическими данными. Из первых по объему реализации 150 компаний с нуля возникли главным образом предприятия сферы услуг (розничная и оптовая торговля, банковское дело)[1]. Среди них только одно производственное - корпорация "Технониколь". Поэтому ее история и секреты ее успеха представляют очень большой интерес для понимания современной российской экономики. Одновременно, возможно, удастся ответить на вопрос: почему только одна, хотя с момента перехода на рыночные отношения в России прошло уже 25 лет?

Вышедшая в 2014 году рецензируемая книга (*Колесников* и *Альтшулер, 2014*) позволяет прояснить указанные вопросы. Это весьма необычная книга. Ее авторами являются один из основоположников компании и ее нынешний руководитель Сергей Колесников и бизнес-консультант Игорь Альтшулер. Один задает вопросы, другой отвечает на них. Это весьма удачное соавторство. Осведомленность Игоря Альтшулера в секретах успешного предпринимательства позволяет ему ставить нужные вопросы, нередко спорить с Колесниковым. Но у книги есть и другая особенность: фактическими ее соавторами являются и другие руководители компании, которые существенно дополняют Колесникова о многих аспектах истории и деятельности компании.

В предшествующий период появились и другие материалы о компании Технониколь, преимущественно интервью его создателя Сергея Колесникова, очень содержательный информационный меморандум при выходе компании на облигационный рынок в 2007 году, а также сведения о компании в Интернете, данные статистики и обзоры рынков. Эта информация позволяет уточнить отдельные утверждения авторов книги. История компании Технониколь позволит прояснить многое и в истории российской постсоветской экономики и современной российской буржуазии, чем она и привлекла мое внимание.

[1] См.: 400 крупнейших компании России // *Эксперт*, 2014, № 43, с. 124-126.

2. Рождение героев

Совсем не будет преувеличением назвать успешных создателей крупнейшей производственной компании в России героями. Как и создателей крупнейших компаний на Западе при всей разнице масштаба и условий. Оба основателя компании, Сергей Колесников и Игорь Рыбаков, были студентами одного из лучших советских вузов - Московского физико-технического Института (МФТИ), поступив туда в 1990 году после, очевидно, жесточайшего конкурса. Уже на втором курсе осенью 1991 года нанялись наряду с другими студентами МФТИ кровельщиками. "Интеллект был такой, что за день наши ребята осваивали кровельное дело лучше профессиональных кровельщиков, не один год этим занимавшихся", - утверждает Игорь Рыбаков (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 267*), что может говорить и об относительной простоте кровельного дела и о низкой квалификации советских кровельщиков. Как объясняет Рыбаков: "У кровельщиков должен быть интеллект, чтобы соблюдать технологию. В то время в России было какое-то пренебрежение технологией. Налили, набросали, "накосячили"...Мы могли соблюдать технологию, потому что были физиками".

Выполнив еще один больший заказ на кровельные работы, Колесников и Рыбаков решили создать для их оформления фирму, назвав ее "Технониколь". Это случилось в 1993 году[2], когда оба еще были студентами. Она работала уже, привлекая для их выполнения в качестве исполнителей тех же студентов МФТИ, себя переквалифицировав в "снабженцев, мастеров", а фактически в руководителей, собственников. Но при проведении одного крупного комплексного заказа, включавшего кровельные гидроизоляционные и теплоизоляционные работы, сорвали его, потому что "тогда была такая минеральная вата (теплоизоляционный материал-Х.), что она рассыпалась прямо во время разгрузки" (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 271*).

Свидетельство убожества уже не только качества кровельщиков, но и состояния качества продукции промышленности строительных материалов в целом. Ничего удивительного: она никогда не была приоритетной в СССР. Тогда у Колесникова и Рыбакова появилась мысль заняться производством кровельных материалов, потому что они на рынке были "в дефиците" (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 271*). Выходит, если верить Рыбакову, не только качество низкое, но и количество малое. Феномен загадочный, на который не обратил внимание бизнес-консультант, если учесть, что в начале 1990-х годов произошло (теперь уже если верить Росстату) как раз резкое сокращение производства кровельных материалов: по мягким кровельным и изоляционным материалам с 1075 млн.м^2 в 1990 году до 416 млн.м^2 1995 году[3].

Выходит, невыгодно было производить кровлю или статистика врет в сторону занижения – и это бывало, как показывают мои исследования. Загадка. Сначала, правда, "делали" на арендованной у Учалинского завода кровельных материалов линии, поставляя туда ткани и реализуя произведенную на этой арендованной линии продукцию. Деньги для закупки тканей брали у "ростовщиков" (кто были эти таинственные "ростовщики" и с какой стати им понадобилось кредитовать вроде бы загибающуюся отрасль?) за половину прибыли и погасили кредит после отгрузки двадцатого вагона кровельных материалов (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 275*). Впрочем, здесь могло не быть чего-то зловещего или криминального: почему бы не быть теневым банкирам, наряду с торговцами и промышленниками? И уже тогда проявилось одно совсем не типичное для предпринимателей той поры явление в поведении Колесникова и Рыбакова: себе они установили минимальный оклад (или дивиденд) сначала в 60 долларов в месяц: "все остальное реинвестировалось, шло в дело" (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 271*). На вопрос Альтшуллера: "Но Ваш бизнес уже начал выходить на

[2] См.: Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007. С. 6.
[3] См.: Российский статистический ежегодник 2003. М., 2003. С. 377.

серьезные обороты, неужели не хотелось иметь свои квартиры, дачи, лодки", - Рыбаков отвечает: "До 1996 года мы об этом даже не думали". Подобно им вели себя тогда немногочисленные новые предприниматели, занимавшиеся тогда же производством (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 276; Ханин, 2014*).

Настоящее производство началось только в 1994 году[4] с приобретения завода кровельных материалов в Выборге. Его описание Колесниковым в момент покупки в книге выразительно для характеристики состояния отрасли. "Самый "отстойный" завод в Советском Союзе...Первое, что я увидел – пьяный директор. Выяснилось, что это обычное его состояние. Второе-весь завод в дерьме, в старом рубероиде… Предприятие постоянно генерировало убытки" (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 148*). История его приобретения излагается в книге достаточно путано. Но здесь были странная приватизация и приобретение акций у работников завода и "наезд" бандитов, и взятки милиции за охрану от бандитов. Словом, все приметы того периода - не лучше и не хуже, чем у других. Остается невыясненным только одно: зачем потребовалось покупать эту рухлядь, пусть и за смешные деньги - всего 80 тысяч долларов?

И здесь Колесников с Рыбаковым делают удачный ход: не имея технических знаний в отрасли приглашают в директора, по рекомендации, сильного директора - бывшего главного инженера Павлодарского рубероидно-картонного завода. Лозунг "Кадры решают все" они открыли независимо от Сталина. С выборгским заводом было, несмотря на все таланты Завьялова, много мучений, и потребовалась куча денег (половину прибыли от торговли вкладывали в завод), и в конце концов завод практически пришлось закрыть, а людей уволить (вместо 550 осталось 30), и начать производство на новой линии нового качественного кровельного материала - бикроста, цена которого в 1993-1997 годы росла намного быстрее курса доллара - в 20 раз вместо 5 (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 155*). И только тогда завод стал рентабельным.

Но велики же были прибыли от торговли кровельными материалами, если их (около 4 миллионов евро) (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 156*) хватило на вложение в завод, пока он не стал рентабельным. Но уже на этом не лучшем периоде их предпринимательской биографии Колесников с Рыбаковым проявили вдобавок к умению находить успешных руководителей еще два важнейших для успешного предпринимателя периода дикого капитализма качества: безжалостность к персоналу и ориентация на прогрессивную продукцию. Мучения с выборгским заводом пошли на пользу Колесникову. Как он говорит: "Именно история становления завода в Выборге способствовала становлению моего характера и уверенности в том, что я планирую и делаю. Именно тогда у меня выработался полковничий тон и безжалостное отношение ко всяким оправданиям и отговоркам, воровству и саботажу" (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 156*). Совершено отличные черты от советских хозяйственников 70-80-х годов, плавно перешедших в рыночную экономику и успешно ее разваливавших, и очень похожие на черты лучших хозяйственников сталинского времени и западных периода дикого капитализма. "Так закалялась сталь".

Здесь следует отметить, что безжалостные сокращения, ставшие с тех пор стилем компании, стали возможны благодаря практической бездеятельности профсоюзов в России и безропотности работников, в особенности в такой отсталой отрасли, как кровельная и теплоизоляционная промышленность. На Западе даже сокращение на 10% было бы встречено длительной забастовкой.

Следующий завод они уже построили заново (ввели в 1999 году) на итальянском оборудовании в Рязани - "самого современного на тот момент в России завода по выпуску битумно-полимерных и гидроизоляционных материалов"[5]; и "Мы заявили о себе как компания, обеспечивающая стабильно высокое качество

[4] См.: Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007. С. 6. В книге говорится о 1993 годе (С. 147).
[5] Там же.

продукции", - говорит Колесников (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 159*). Так закончился первый период жизни компании. К его концу компания владела уже тремя производственными предприятиями (из них два построила, что было в это время редкостью, третий реконструировали) общей численностью персонала в две-три сотни человек и с несколькими торговыми представительствами. Весьма скромное начало. Но выжила, приобрела бесценный опыт, в отличие от многих десятков тысяч других, погибших в тяжелейшие в общеэкомическом отношении 1990-е годы и особенно в кризис 1998 года.

Уже к концу 1990-х годов Колесников и Рыбаков отчетливо выявили черты "молодых волков", о которых тогда писал Жириновский: безжалостных, инновационных, умеющих подбирать руководителей. Вкладывающих к тому же прибыли прежде всего в дело. Отнюдь не ангелов с крылышками. Ангелы тогда не выживали. Только с такими чертами можно было вырваться в лидеры. Подобные черты, видимо, были и у других новых русских, вырвавшихся в 2000-е годы, когда для этого возникли подходящие условия.

3. Прорыв в лидеры

Благоприятнейшие в связи с фантастическим ростом мировых цен на нефть и политической стабильностью 2000-е годы создали почти идеальные условия для дальнейших успехов "Технониколя", как и для тысяч других компаний среднего бизнеса. Которыми, однако, многие не сумели воспользоваться так успешно. Для отрасли эти условия выразились в большом росте спроса в связи с очень значительным ростом капитальных вложений. Предстояло добиться, чтобы он удовлетворялся силами отечественной промышленности строительных материалов. А для этого она должна была стать конкурентоспособной.

Можно полагать, что два молодых энергичных и честолюбивых основоположника Технониколя уже в начале 2000-х годов поставили себе цель — стать лидерами в промышленности строительных материалов. Но для этого требовалось пройти очень долгий и нелегкий путь. Расширить свою компанию можно было присоединением других компаний отрасли и строительством новых предприятий. Для того и другого требовалось немало средств. Доходов от продолжающейся торговой деятельности вряд ли для этого могло хватить. Правда, тогда цена кровельных заводов была еще невелика. Так, за ульяновский кровельный завод они предлагали около 1 миллиона долларов, и владельцы предприятия были довольны (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 23*).

Огромную роль сыграло и то, что основные фонды всех предприятий в стране давно не переоценивались и их владельцы не имели представления о их реальной стоимости, а она могла быть, как показывают наши расчеты, во много раз больше балансовой. Предприимчивым людям это было на руку. А таких было совсем немного. "Интерес к отрасли проявляли кроме нас всего два человека", - говорит Колесников (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 25*). И здесь Колесников повел себя очень умно и решительно. Он быстро понял, что на заводе есть два цеха - прибыльный рубероидный с 20% активов и убыточный картонный с 80%активов, который проедал средства первого. Второй был без лишних слов закрыт, и вместо 550 человек на заводе осталось всего 120 (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 30*).

Первоначально торговая деятельность в этом расширении преобладала. В 2000 году наряду с присоединением двух новых кровельных заводов было открыто 5 региональных торговых отделения, а в 2001 году их число достигло 35[6]. Но в том же 2001 году компания приобрела (за сколько умалчивается) уже иностранное предприятие - литовский кровельный завод, производивший одновременно с рубероидом очень качественную, новую для России кровлю в виде гибкой черепицы Shinglass[7]. И это уже был новый дерзкий шаг — предприятие начало приобретать

[6] См.: Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007. С. 6.
[7] Там же.

черты многонациональной корпорации. Для среднего бизнеса шаг совсем необычный. Но и здесь не обошлось без реструктуризации и модернизации меньшего, правда, масштаба из-за более высокого исходного уровня: лишь почти в 2 раза. И вот уже в 2002 году компания вошла в число 5 крупнейших европейских производителей кровельных материалов[8]. А ведь было тогда в ней всего лишь 6 предприятий отрасли. Очевидно, что в Европе была невысокая концентрация в отрасли, преобладали самостоятельные предприятия. Скорее всего из-за того, что выгоды концентрации были неочевидны.

В 2003 году компания строит новый завод по производству наплавляемых кровельных материалов в Воскресенске и приобретает завод по производству теплоизоляции из минерального волокна в Челябинске. Это уже третий новый вид продукции и теперь уже в новой отрасли - теплоизоляционных материалов. Шаг очень продуманный - в этой отрасли отставание России от Запада было намного более значительным, чем по кровле: традиционно из-за обилия энергоресурсов и их дешевизны. Теперь дешевизна энергоресурсов уменьшилась и спрос на нее вырос. Это вовремя заметили Колесников с Рыбаковым. С тех пор эта отрасль стала главной сферой вложений компании.

Бухгалтерские данные за 2003 год (раньше сводной отчетности не было) позволяют впервые подвести итоги деятельности компании. Они уже весьма заметные: выручка 6,7 миллиарда рублей. Активы 4,3 миллиарда рублей, включая необоротные активы в размере 2,4 миллиарда рублей (55,8%), прибыль 925 миллионов рублей — более 20% к активам, финансовых долгов практически нет[9].

Можно полагать, что рентабельность заметно завышена из-за занижения стоимости основных фондов, не подвергшихся переоценке, которая была произведена только в 2006 году и то вряд ли полностью, о чем говорит и необычно высокая доля внеоборотных активов. Не менее важно и то, что в отчетности отсутствует распределение прибыли и выручки между традиционно более рентабельной торговлей и производством. По валютному курсу стоимость внеоборотных активов составила примерно 100 миллионов долларов, а по паритету покупательной стоимости около 200 миллионов долларов. Огромный разрыв между стоимостью активов и ценами приобретения предприятий не должен вызывать удивления. В то время руководители предприятий и рядовые акционеры легко меняли акции своих, чаще всего убыточных предприятий, на реальные деньги. В то же время компания построила часть предприятий, а другие — коренным образом реконструировала. Другой вопрос — хватало ли прибыли от торговли, производства и амортизации на такую деятельность — остается открытым. Приходится верить, за отсутствием подробных балансовых данных, что хватало.

За 2004-2007 годы компания развернула особенно бурную деятельность. Ее активы выросли с 4,24 миллиарда рублей до 25,5 миллиарда рублей (по прогнозу на 2007 год) или более чем в 6 раз, в том числе внеоборотных с 2,4 миллиарда рублей до 17,6 миллиарда рублей[10]. Правда, частично это было связано с переоценкой основных фондов в 2006 году, но не похоже, что эта переоценка была слишком значительной, поскольку доля прироста внеоборотных активов (6,9 миллиардов рублей) и оборотных активов (2,7 миллиарда рублей) в приросте активов выросла лишь до 66%[11]. За этот период компания присоединила еще один кровельный завод и построила (за 2007 год по прогнозу) 7 заводов, преимущественно по новым видам продукции (Shinglass, минеральная вата, экструдированный пенополистирол, ПВХ-мембраны)[12].

В результате этой деятельности уже в 2005 году компания вышла на первое место в Европе по выпуску кровельных мембран, а в 2006 году вошла в тройку

[8] См.: Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007. С. 6.
[9] Там же. С. 3.
[10] Там же.
[11] Там же.
[12] Там же. С. 6.

лидеров на российском рынке теплоизоляционных материалов[13]. Ее доля в кв. м на рынке кровельных материалов в 2006 году составила 54,1%, на рынке скатной кровли 4-5% (в том числе гибкой черепицы - до 55%), на рынке теплоизоляционных материалов - 4% (в том числе каменой ваты 12%)[14]. Как видим, пока еще наибольшая доля по традиционной деятельности-кровле, где она уже стала монополистом (ФАС это не заметил?). За исключением гибкой черепицы. Очень важно, что компания активно осваивала внешние рынки, куда экспортировала 23,5% общего объема продукции[15].

Компания расширила свою географическую деятельность за пределами РФ: кроме литовского завода у нее появились (были приобретены, реконструированы и построены) предприятия в Белоруссии и на Украине (завод построен), даже вышла за пределы СНГ, купив завод в Чехии. Во многих странах Восточной Европы появились торговые представительства. Все это говорило о достаточно высоком уровне амбиций компании и его руководства. В то же время компания столь же бурно расширяла свою торговую деятельность. Еще в 2001 году у компании было 35 региональных отделений, а в 2007 году их стало 180[16]. По состоянию на 1 января 2007 года в компании работало 6100 сотрудников, в том числе 3600 в производственных подразделениях, 2300 в торговой сети, 150 человек в управлении[17]. Бросается в глаза огромная доля занятых в торговой деятельности и очень скромная в управлении.

Расширение деятельности компании потребовало существенных изменений ее организационно-юридической структуры. Компания представляла собой закрытое акционерное общество с двумя акционерами - Колесниковым и Рыбаковым в равных долях собственности. Как водится, ее бенефициарии создали оффшорную компанию[18]. Структура компании оказалась весьма сложной. В основании более 250 дочерних обществ: каждый завод (!) представляет собой группу юридических лиц, в которой разделены функции держателя основных фондов, собственно производства и торговли[19]. Далее шли компании держателей собственности (еще одна организационная и юридическая инновация), еще выше три ООО по предметному принципу со 100% контролем над компаниями держателей собственности (2 производственные - по кровле и остальным продуктам и одна финансовая). Такая сложность могла говорить о очень умелой попытке запутать контролирующие и налоговые органы, но могла запутать и собственников. Одно только сравнение числа дочерних обществ (250) с числом занятых в управлении (150) говорит о фиктивности этих обществ. Текущий совет директоров был сформирован только в 2003 году и состоял всего лишь из 5 лиц, включая 2 собственников и 3 управленцев компании[20].

Для целей стратегического планирования и управления предприятиями было объявлено об учреждении координационного центра с многочисленными функциями координирующего характера, но есть основание полагать, что в 2007 году фактически он не существовал (кроме финансового управления): его существование не совместимо с тем же числом управленцев и с тем, что никто из мемуаристиков так и не назвал руководителя этого центра. Правда, информационный меморандум в связи с подпиской на заем был составлен весьма квалифицированно, но, скорее всего, его основными составителями были два банка-распространители займа. Даже отчетность по МСФО, введенная только к моменту составления меморандума, называлась проформой (его составила другая компания). Практически она была введена только в 2010 году. Впрочем, для

[13] См.: Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007. С. 6.
[14] Там же. С. 3.
[15] Там же.
[16] Там же. С. 6.
[17] Там же.
[18] Там же.
[19] Там же.
[20] Там же.

компаний такого размера она тогда была редкостью.

Стратегию и даже тактику компании определял один человек — президент компании Сергей Колесников. При всех его несомненных выдающихся способностях эта задача была непосильной для одного человека. Очевидно, что организация компании мало соответствовала даже в 2007 году возросшему объему и сложности ее деятельности. А ведь речь идет об одной из самых успешных компаний в России, начавших с нуля. Это говорит о достаточной примитивности российского капитализма в этот период. Ничего не говорится в мемуарах и других источниках о размерах дивидендов собственникам компании и оплате топ-менеджеров. По умолчанию, можно предположить, что прежняя скромность исчезла. При всех недостатках (которые задним числом частично признают ее руководители) ее несомненные успехи в 2000-е годы очевидны. Один из секретов этих успехов раскрыл один из ее ветеранов Владимир Марков (тоже физтеховец): «У нас был драйв. Особенно до кризиса 2008 годы у нас была очень драйвовая, агрессивная в рыночном плане атмосфера. Сотрудники в основном молодые, им это нравится...Был задор, команда, общее воодушевление. Не зря говорят, что технониколевцы люди "укушенные"» (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 218*). Другим была продолжающая ставка в руководстве на физтеховцев. Оттуда вербовались и руководители нового поколения, например, Андрей Ларцев, принятый на работу в 2000 году еще студентом 4 курса.

Продолжалась исключительно жесткая политика беспощадного сокращения излишнего персонала, Так, на заводе в Осиповичи (Белоруссия) он был сокращен за три года с 1200 до 150 человек (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 70*). Компания продолжала ориентацию на новую перспективную продукцию. Она решительно взяла курс на изготовление теплоизоляционных материалов. Так, в инвестиционной программе на 2007-2009 годы на сектор теплоизоляционных материалов пришлось 86% всех инвестиций[21]. В компании были созданы 5 научных центров, хотя ни о их численности, ни о затратах на него нигде не сообщалось. Огромное внимание уделялось повышению качества продукции для завоевания высоких позиций на внутреннем и внешнем рынках (завоеванию последних уделялось большое внимание).

Подводя итоги, отметим, что трем И (интеллекту, инвестициям, инновациям) компания уделяла огромное внимание задолго до того, как этот лозунг был выброшен Дмитрием Медведевым в 2009 году просто в силу потребностей конкурентной борьбы. Правда, инновации все же были заимствованием иностранного опыта. О достижениях научных центров нигде не сообщается. Но в советское до время в этой отрасли такого заимствования иностранного опыта не производилось. Многое удалось, немало не удалось. Последнее выявилось в ходе кризиса 2008 года, который компания пережила очень тяжело.

4. Кризис 2008 года и после

В 2006-2007 годы финансовое положение компании выглядело почти идеальным. Практически все финансовые показатели за 2006 г. и по прогнозу на 2007-2011 годы не внушали опасений. Отношение долга к выручке даже в самом сложном по прогнозу 2007 году должно было составить всего 0,37, вполне удовлетворительными были и другие показатели платежеспособности (долг/ EBITDA, долг к собственному капиталу, долг к активам, EBITDA/процентные платежи)[22].

Хуже были перспективы текущей ликвидности. Они были очень хорошими для 2006-2007 годов, но ухудшились для 2008-2009 годов и лишь в 2010 году стали критическими[23]. Но эти расчеты базировались исходя из предположения об

[21] См.: Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007. С. 26.
[22] Там же. С. 32.

экономическом подъеме в 2008-2011 годах. Понятно, что кризис 2008 года неизбежно должен был серьезно осложнить положение компании. Между тем, кризис для компании оказался не просто серьезным, а почти катастрофическим. Развернутого объяснения этому в книге не дается. Попробую восполнить этот пробел по имеющимся в моем распоряжении данным.

И в силу того, что в экономике серьезно упали инвестиции и возросли издержки на приобретение импортного сырья и оборудования (оборудование приобреталось исключительно импортное из-за отсутствия отечественного приемлемого качества) и ввиду сильного падения курса рубля. Тем не менее, многие российские компании аналогичного профиля пережили кризис не столь тяжело, как Технониколь в 2008-2009 годы. Несмотря на его выдающиеся прошлые успехи, казалось, суперустойчивое финансовое положение накануне кризиса. Даже весьма отрывочные воспоминания о кризисе говорят о его катастрофических последствиях для компании. Так, А. Нестеров вспоминает: "В кризис 2008-2009 годов объемы производства у нас упали на 40%, если не больше" (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 261*). Здесь следует уточнить, что падение объема производства было связано преимущественно со снижением цен, а не физического объема продукции. За весь 2009 год цены на кровельную и гидроизоляционную продукцию упали на 23%, в пик кризиса падение было, конечно, еще большим. Впрочем, и здесь Росстат показывает чудеса противоречивости своих данных: в другой таблице того же справочника о ценах он показывает рост индекса цен на мягкие кровельные и гидроизоляционные материалы в 2009 году на 4%.

Падение объемов на 40% - это, конечно, катастрофа. Но почему так сильно? Капитальные вложения в РФ в этот период упали гораздо меньше. Значит, конкурентоспособность продукции оказалась недостаточной, ее потеснили конкуренты, скорее всего, иностранные. Пришлось очень сильно сокращать занятость: только по торговой сети на 30% (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 223*). Еще более драматично о положении компании в этот период рассказывает Сергей Колесников: "И тут поступила моя жесткая команда, что мы никому не платим, кроме поставщиков сырья" (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 161*). В сущности. это банкротство (очевидно, что неплатежи продолжались больше 90 дней, необходимых для признания компании банкротом). Можно примерно подсчитать потери компании в пик кризиса, который пришелся на 4 квартал 2008 года — 1 квартал 2009 года. При ежегодном производстве в 38 миллиардов рублей в 2008 году за это полугодие она должна была потерять примерно 8 миллиардов рублей. Между тем, ее денежные средства вряд ли превышали в этот период 1,5 миллиарда рублей, исходя из их доли в оборотных активах на уровне 2006 г. в размере 25%[24] при их прогнозируемом размере в 2008 году 5,3 миллиарда рублей[25]. Быстро мобилизовать другие оборотные активы не было возможности. В таком состоянии бывали в этот период многие компании. Но самым крупным помогло государство за счет резервного фонда. Компания Технониколь была для такой помощи слишком мала.

Очевидно, что руководство компании оказалось в предшествующий период во власти головокружения от успехов. Оно не сумело объективно оценить состояние российской экономики и неизбежность глубоких кризисов при небольшом изменении мировой хозяйственной конъюнктуры. Но много ли в России в этот период было более прозорливых людей при глубочайшей деградации ее интеллектуального потенциала в предшествующие 20-30 лет? Тем не менее, хотя и дорогой ценой, компания пережила кризис намного лучше, чем многие другие компании. Больше того, компанию ожидал еще больший, головокружительный взлет. Объем продукции компании в текущих ценах вырос с 38 миллиардов рублей в 2008 году до 66 миллиардов рублей в 2013 году[26] или на 73,6 %. В то же время

[23] См.: Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007. С. 32.
[24] Там же. С. 28.
[25] Там же. С. 32.

индекс цен по кровельным и гидроизоляционным материалам за этот период составил 0,77[27]. Следовательно, индекс физического объема составил 2,25 раза со среднегодовым темпом 16% в год(!). Примечательно, что быстрый рост с тем же темпом продолжался в 2013 году. В то же время общий объем промышленной продукции в России в этот период практически не вырос, а в 2013 году даже снизился.

Этот рост обеспечивался значительным вводом в действие новых предприятий и присоединением старых. Если в 2007 году число производственных предприятий составило 24, то в 2013 году 38 (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 312*) или выросло на 12. В то же время было построено 6 новых крупных предприятий, из них 5 по выпуску теплоизоляционной продукции (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 312*), и присоединено 6. Что очень важно, этот рост в подавляющей части происходил за счет роста производительности труда. Численность занятых в производственном комплексе компании выросла с 3750 (включая управление) человек в 2007 году[28] до 4500 (включая 450 в управляющих корпоративных структурах) в 2013 году (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 226*) или в 1,2 раза. Обращает на себя внимание огромный рост аппарата управления по сравнению с 2007 годом, что является положительным фактором ибо тогда он был совершенно недостаточным. Производительность труда выросла, следовательно, за этот период в 1,87 раза - на 9,4 % в год. Это было связано с вводом новых высокомеханизированных предприятий и произведенными в период кризиса значительными сокращениями персонала.

Сколько можно судить по имеющейся информации, ввод новых предприятий и приобретение старых осуществлялся в основном за счет собственных средств. Так, стоимость введенных в этот период предприятий составила 9 миллиардов рублей (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 227*), в то время как чистая прибыль компании за один только 2013 год составила 8,8 миллиардов рублей[29], так что даже при выплате 25% дивидендов оставалось 6,6 миллиардов рублей нераспределенной прибыли. Примерные расчеты (из-за ограниченности места не привожу их) говорят о том, что основные фонды выросли меньше, чем объем продукции, выросла, следовательно, фондоотдача.

В компании произошли очень крупные структурные изменения. Прежде всего, коренным образом изменилась отраслевая структура продукция. Если даже в 2007 году в ней преобладала кровельная продукция, то в 2013 году большая часть продукции относилась к более рентабельной теплоизоляционной продукции. Подсчет объема теплоизоляционной продукции в 2013 году осуществлялся исходя из данных о душевом потреблении каменной ваты (9,5 кг в год), численности населения РФ, доли компании в выпуске каменной ваты в РФ (30%) и средней цены каменной ваты в размере 30-35 тыс. руб. за тонну. При минимальной оценке в 30 тыс. руб. за тонну получается 41,4 миллиарда рублей или около 63% всего выпуска компании вместо 12% в 2007 году. При том, что на выпуске каменной ваты было занято лишь 1500 человек или треть от числа занятых в производственном комплексе компании. Производительность труда, следовательно, в этом сегменте оказалась в два раза выше, чем в среднем по компании. Поворот в сторону теплоизоляционной продукции полностью себя оправдал. Компания выпускала еще один теплоизоляционный материал - экструзионый пенополистирол. По гибкой черепице, по моим расчетам, выпуск составил около 6 миллиардов рублей. Компания выпускала еще сырье для выпуска своей продукции. Следовательно, на выпуск кровельных материалов, с которых она начинала, приходилось, если верить отчетности компании, совсем немного. Между тем, мои примерные подсчеты за 2012

[26] См.: 400 крупнейших компании России // *Эксперт*, 2014, № 43, с. 126.
[27] Рассчитано на основе данных Цены в России 2010. Таблица 11.7; Цены в России – 2014. Таблица 4.5.
[28] См.: Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007. С. 6.
[29] См.: 400 крупнейших компании России // *Эксперт*, 2014, № 43, с. 127.

год говорят об их выпуске на 12 миллиардов рублей[30]. Создается впечатление, что стоимость выпуска компании была еще заметно выше, чем показано в отчетности.

Не опубликованы очень важные данные об объеме экспорта компании. Но опубликованные в книге данные говорят о крупных успехах и в этом важнейшем показателе конкурентоспособности. Компания занимает значительную долю рынка стран бывшего СССР (Казахстан, Украина, Белоруссия). Но и на других рынках ее доля заметна. В Польше ее доля 12%. В Финляндии - 20%, в республиках Прибалтики ее доля 75-85%, в Болгарии - 25%, "идет работа в Швеции" (*Колесников* и *Альтшулер, 2014*). В результате «"компания Технониколь" является крупнейшим в Европе производителем и поставщиком кровельных, гидроизоляционных и теплоизоляционных материалов» (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 312*). Единицы российских компаний могут об этом сказать. Особенно впечатляют успехи компании в выпуске каменной ваты, где она вышла на второе место в мире после знаменитой датской компании Роквелл, опередив ее по объему производства в России в два раза (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 141*) и экструзионого пенополистирола, где она вышла на второе-третье место в мире (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 139*). В целом, Технониколь буквально изменила лицо ранее крайне отсталой отрасли, сделав ее современной и конкурентоспособной, на основе приобретения западного оборудования и технологий (но все еще выпускается совсем не современный рубероид, который даже в Китае занимает небольшой удельный вес в выпуске кровельных материалов). Но он все еще востребован на российском, менее требовательном рынке.

Феноменальной и даже неправдоподобной является производительность труда в компании - 13,6 миллиона рублей на одного занятого в производственном секторе (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 312*), что на порядок выше рассчитанной мною средней производительности труда в целом по промышленности РФ в 2013 году в размере 3,3 миллионов рублей и еще больше по сравнению со средней по отрасли "прочие неметаллические минеральные материалы" - 1,85 миллионов рублей. Это может объясняться частично высочайшим техническим уровнем компании и жесточайшей экономией на численности работающих в компании. Вместе с тем, учитывая большой удельный вес самой компании в продукции отрасли, это может быть связано с занижением ее продукции в статистической отчетности, что часто наблюдалось в российской промышленности в 2000-е годы.

Следует отметить, что эти производственные успехи сопровождались высоким средним уровнем оплаты труда работников. По последним имеющимся данным, она составила более 40 тысяч рублей, что в 1,5 раза выше средней по промышленности. Можно отсюда сделать вывод, что в компании нет такой огромной разницы между доходами собственников и остальных работников. Вместе с тем, в сравнении с разрывом по производительности труда средняя зарплата выглядит даже заниженной, что и обеспечивает высокую рентабельность компании.

Компания в период кризиса произвела важные организационные изменения. Был сформирован полноценный координационный центр. Компания перешла на отчетность по МФСО. Улучшено использование информационных технологий. Были созданы бизнес-единицы по группам продукции и отдельно по предприятиям за пределами бывшего СССР (ТН-Европа). Была введена очень продуманная система поощрения управленцев: их основной оклад был установлен на минимальном уровне, а основную часть заработка составляли премии по итогам работы. Введены регламенты работы, которые играют огромную роль в регулировании деятельности подразделений компании и отдельных работников.

Компания не останавливается на достигнутом. Она по-прежнему ищет новые направления деятельности и рынки. Видимо, таким теперь для нее является выпуск

[30] Расчет произведен, исходя из данных маркетингового исследования компании Arabus Market Research о производстве мягких кровельных материалов, о их выпуске в 2012 году и доле Технониколя в выпуске в размере 60% (300 миллионов м^2) и средней цены 1 м^2 в 40 рублей, исходя из средней цены различных марок рубероида с учетом возможной торговой накидки.

СБС - модифицированного битума, который в два раза увеличивает срок службы асфальтового покрытия и который в России для этой цели почти не применяется (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 299*). У компании достаточно прочное финансовое и экономическое положение, что позволяет надеяться, что и начавшийся в стране кризис, который, скорее всего, окажется еще сильнее и длительнее кризиса 2008 года, она перенесет относительно успешно, хотя далеко не безболезненно.

5. Технониколь и судьба постсоветской российской буржуазии

Наибольший интерес история Технониколя представляет с точки зрения оценки экономического и общественного потенциала современной российской буржуазии. Эта тема была предметом двух предыдущих моих статей (*Ханин, 2013а. С. 6-22; 2013б. С. 9-28*), История компании, казалось, полностью подтверждает аргументы сторонников рыночных реформ об их благотворности для российской экономики. Они высвободили огромную творческую энергию наиболее активной части населения для занятия предпринимательством, благодаря приватизации обеспечили переход собственности в руки наиболее способным и энергичным, во много раз подняли производительность труда, объем основных фондов, обеспечили полное техническое перевооружение отрасли, обновление ее продукции, освоение ранее слаборазвитых или вообще не производившихся видов продукции. Одним словом, ее ускоренной модернизации. Этому не смогли помешать огромные препятствия для развития предпринимательства, о которых справедливо пишут предприниматели. Почему же подобное не произошло в других отраслях экономики и РФ, по нашим подсчетам, даже не достигла советского уровня выпуска в сфере производства товаров и ВВП?

Для начала попробую обобщить сказанное выше о компании. В чем секрет огромного успеха Технониколь и его руководителей? Что для него требовалось? Почему другие возникшие с нуля производственные компании не смогли его повторить?

1. Основатели - выпускники одного из лучших вузов страны, при том отличники.

2. При этом не богатые и не гнушающиеся физического труда.

3. К тому же (что достаточно редко) имеющие коммерческие способности.

4. Смелые в принятии решений.

5. Достаточно жестокие и решительные.

6. Делающие ставку на самых способных управленцев, не боящиеся их конкуренции.

7. Готовые на жертвы, не ищущие быстрых доходов (даже собственники и топ-менеджеры ездят только эконом-классом) (*Колесников* и *Альтшулер, 2014. С. 307*).

8. Наличие крайне отсталой отрасли, которую легко скупить.

9. Последовательный курс на технологические, организационные и финансовые инновации.

10. Умение учиться на ошибках.

11. Короткие технологические цепочки, позволяющие контролировать весь технологический и экономический процесс производства продукции.

Один перечень этих "секретов" отвечает на вопрос о его уникальности. Такого сочетания условий трудно было найти в России, обескровленной жертвами и другими потерями XX и начала XXI веков.

Возникает вопрос: почему такие выдающиеся предприниматели все же не смогли даже близко подойти к успехам выдающихся предпринимателей Запада и ряда развивающихся стран, которые за тот же срок добились лидерства в сфере производства товаров и экономике? Технониколь выше 126 места не поднялся. Здесь, конечно, как раз сказались общие препятствия развития предпринимательства в России. Но и особенности выбранного (и, скорее всего,

неизбежного) пути. Они занялись весьма традиционной отраслью промышленности. Это облегчало ее захват, но затрудняло дальнейшее развитие.

Технологические инновации заключались практически в перенесении в Россию иностранной техники и технологии. Своих революционных разработок не было. Вряд ли их и искали. Скорее всего, мешала низкая общая техническая культура в стране. Как и возможности заняться выпуском продукции в высокотехнологических отраслях экономики. Мешал и недостаток финансовых ресурсов. Избранная форма организации не допускала выпуска акций, которые для ряда компаний в России являются важным источником финансовых ресурсов, как и привлечение ресурсов иностранных банков. Очевидно, что тем не менее эта форма устраивает ее собственников. Будучи умными людьми, они, скорее всего, просто не хотят слишком светиться в России, хотя склонность к рекламе деятельности компании у них есть.

Конечно, компания Технониколь – не единственный крупный успех частного предпринимательства с нуля в современной России. Больших успехов добилась компания Полипластик, есть даже ряд успешных высокотехнологичных компаний в сфере информационных технологий и даже производства (в последнем - с небольшим объемом производства)[31].

Выдающимся успехом в розничной торговле является создание в 2000-е годы огромной торговой сети Магнит, которая в 2013 году вышла на 12 место по объему реализации среди российских компаний[32]. Иными словами, в России уже появилась и добилась немалых успехов настоящая российская буржуазия, с которой приходится считаться власти и которая имеет заслуги и в глазах населения. Тем не менее, ее удельный вес в экономике России все еще весьма ограничен. В ней преобладают либо олигархические, либо полугосударственные компании. До тех пор, пока возникшие с нуля компании не займут большей части экономики трудно рассчитывать на то, что настоящая российская буржуазия станет определять политику России. Но на это потребуется, скорее всего, еще лет 20. Но поскольку этот сектор является самым эффективным, сомнительны и перспективы российской экономики. Если, конечно, не удастся радикально улучшить условия предпринимательства в России, о чем давно говорит руководство России, но очень мало делает.

Выражаю сердечную благодарность за консультации при подготовке статьи по вопросам общего экономического анализа почетному профессору Амстердамского Университета М. Эллману, доценту Новосибирского Государственного Технического Университета Д. Фомину, по экономике и технологии кровельной промышленности директору компании НГЦ «Гидрол-Кровля» Я. Зельмановичу, по экономике и технологии промышленности теплоизоляционных материалов генеральному директору компании ООО «ГС-Эксперт» А. Соколову.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

400 крупнейших компании России // *Эксперт*, 2014, № 43.

Информационный Меморандум. Облигационный заем. Группа компаний "Технониколь" 3000000000 рублей. Организаторы Номос-Банк, Росбанк, май 2007.

Российский статистический ежегодник 2003. М.: Росстат, 2003.

Цены в России – 2011. М.: Росстат, 2003.

Цены в России – 2014. М.: Росстат, 2003.

Колесников С. и *Альтшулер И.* (2014). Технониколь – главная роль. М.

Ханин Г. И. (2013а). Группа компаний «Полипластик»: маленькая картина для уяснения очень больших вопросов (и появления новых) // *Вопросы регулирования экономики*, Т. 4, № 2, с. 6-22.

Ханин Г. И. (2013б). Современная российская буржуазия (опыт

[31] Об их деятельности рассказывалось в моей статье (*Ханин, 2013б. С. 25*).

[32] См.: 400 крупнейших компании России // *Эксперт*, 2014, № 43, с. 120.

экономического эскиза) // *Terra Economicus*, № 1, с. 9-28.

Ханин Г. И. (2014). Экономическая история России в период экономических реформ. Новосибирск.

REFERENCES

400 Largest Russian Company. *Ekspert*, 2014, no. 43, pp. 124-126. (In Russian).

Russian Statistical Yearbook 2003. Moscow, Rosstat, 2003. (In Russian).

Prices in Russia – 2011. Moscow, Rosstat, 2011. (In Russian).

Prices in Russia – 2014. Moscow, Rosstat, 2014. (In Russian).

Kolesnikov S. and *Altshuler I.* (2014). Technonicol - principal role. Moscow, 2014. (In Russian).

Khanin G. I. (2013a). Group of companies «Polyplastic»: a small picture for understanding the very big issues (and appearance of a new). *Journal of Economic Regulation*, vol. 4, no. 2, pp. 6-22. (In Russian).

Khanin G. I. (2013b). Contemporary Russian bourgeoisie (the trial economic sketch). *Terra Economicus*, no. 1, pp. 9-28. (In Russian).

Khanin G. I. (2014). Russian Economic history in the time of economic reform. Novosibirsk. (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2078-5429.2015.6.1.020-027*

ДИНАМИКА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

АНОПЧЕНКО ТАТЬЯНА ЮРЬЕВНА,

доктор экономических наук,
профессор кафедры «Теории и технологии в менеджменте»,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: davidova@mail.ru

НОВИЦКАЯ АЛЕКСАНДРА ИГОРЕВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедра «Теории и технологии в менеджменте»,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: ch.alexsandra@mail.ru

Российская пищевая промышленность переживает в настоящее время кардинальные изменения, активно внедряются на рынок западные корпорации. Со вступлением в ВТО ужесточается конкуренция между отечественными и зарубежными производителями продовольствия, между российскими и импортными продуктами питания. Это обстоятельство выводит на первый план задачи оптимизации бизнес-процессов, управления производственными ресурсами, обеспечения оптимального взаимодействия систем производства и сбыта пищевой продукции, т.е. объективно требует существенного повышения эффективности управления как отраслью в целом, так и отдельными ее составляющими. Авторы в данной статье обозначили проблемы повышения эффективности управления пищевой промышленностью и предлагают применение стратегического управления как основу для решения данных проблем. В статье анализируются два основных пути развития: экстенсивное развитие предприятия представляет собой увеличение производства за счет простого количественного расширения самих факторов производства, например, увеличения числа работников, и интенсивный путь развития представляет собой рост производства за счет более эффективного использования факторов производства, т.е. за счет внедрения новых, более эффективных технологий посредством обновления основных фондов, за счет повышения квалификации рабочей силы и др.

Ключевые слова: *пищевая промышленность; конкурентоспособность предприятий пищевой промышленности; стратегическое управление; стратегическое развитие отрасли.*

PERFORMANCE AND TRENDS IN THE FOOD INDUSTRY IN THE CURRENT CONDITIONS OF RUSSIA

ANOPCHENKO TATIANA, U.,

Doctor of Economics (DSc),
Professor of the Department "Theory and Technology Management",
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: davidova@mail.ru

© Анопченко Т. Ю., Новицкая А. И., 2015

NOVITSKAYA ALEXANDRA, I.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department "Theory and Technology Management",
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: ch.alexsandra@mail.ru

The Russian food industry endures cardinal changes now, on the market the western corporations actively take root. With the entry of the WTO the competition between domestic and foreign producers of the food, between the Russian and import food becomes tougher. This circumstance brings to the forefront of a problem of optimization of business processes, managements of production resources, ensuring optimum interaction of systems of production and sale of food products, i.e. objectively demands essential increase of management efficiency as branch in general, and its separate components. The authors in the paper designated problems of increase of effective management of the food industry and offers application of strategic management as a basis for the solution of these problems. In the paper two main ways of development are analyzed: extensive development of the enterprise represents increase in production due to simple quantitative expansion of factors of production, for example, increases in number of workers and the intensive way of development represents increase in production due to more effective use of factors of production, i.e. due to introduction of new, more effective technologies by means of updating of fixed assets, due to professional development of labor, etc.

***Keywords**: food industry; competitiveness of the enterprises of the food industry; strategic management; strategic development of branch.*

***JEL:** F13, L66, Q17, Q18, Q37.*

Выбирая путь развития, необходимо понимать в каждый момент времени, где находится предприятие относительно своих целей, и понимать путь их достижения. Цели предприятия, наряду со стратегиями, направляют и определяют его развитие. Стратегическое развитие компании должно правильно моделировать ситуацию, выявлять необходимость изменений, т.е. разрабатывать стратегию и затем воплощать ее в жизнь.

Пищевая промышленность - важнейшая область производства, которая направлена на обеспечение и поддержку нормального состояния уровня жизни, обеспечение населения необходимыми продуктами. Пищевая промышленность в последнее время была одной из наиболее динамично развивающихся отраслей в Российской Федерации. Эффективное развитие пищевой промышленности имеет стратегическое значение для государства и является одним из индикаторов его экономической безопасности (*Анпилов* и *Ашмарина, 2011. С. 32-36*).

Анализируя данные Росстата, наиболее характерные тенденции в развитии пищевой отрасли, в первую очередь, связаны с консолидацией активов, образованием крупных компаний (например, масложировой сектор), а также продолжающимся формированием вертикально-интегрированных связей и шоками на мировых агропродовольственных рынках. Деятельность российских предприятий пищевой промышленности ориентирована на внутренний рынок, а приоритеты их стратегического развития являются, в основном, реакцией на изменение внешних факторов[1].

Стабильное функционирование и развитие предприятий пищевой

[1] См.: Современное развитие пищевой промышленности в России. (http://www.dist-cons.ru/modules/food/index.html - Дата обращения: 12.12.2014).

промышленности требует значительного укреплении конкурентного потенциала отрасли, что, в свою очередь, предполагает коренное техническое перевооружение, повышение качества выпускаемой продукции.

Несмотря на то, что российская обрабатывающая промышленность в целом вышла на докризисный уровень 2008 г., лишь немногие продовольственные компании могут выйти на докризисные объемы продаж своей продукции. Это связанно и с вялостью потребителя, чей жизненный уровень значительно снизился, и с утраченной многими компаниями дилерской сетью. Многим компаниям приходится восстанавливать, а некоторым даже выстраивать все заново. Отметим, что неустойчивый характер динамики экономического роста опять же связан с низким уровнем конкурентоспособности и сохранением тенденций опережающего роста импорта относительно отечественного производства. Несмотря на значительную инвестиционную активность, действительный потенциал отрасли раскрыт еще не полностью (*Васильева, 2012*).

Ограничения развития производства пищевых продуктов связаны со следующими причинами:

1) несовершенством механизма государственного и таможенно-тарифного регулирования рынка продовольствия;
2) неразвитостью инфраструктуры производства продукции, основной целью которой является обеспечение бесперебойного и эффективного функционирования производственного процесса;
3) зависимостью от импортных поставок сырья и колебаний мировых цен;
4) незавершенностью работы по разработке технических регламентов;
5) низким уровнем рентабельности производства большей части пищевой продукции;
6) ростом импорта продовольствия и недостаточной конкурентоспособностью отечественных товаров;
7) моральным и физическим старением основных производственных фондов, особенно их активной части;
8) Неблагоприятными условиями для инвестирования.

Инерционный вариант развития характеризуется ростом потребительского спроса на продукты питания, невысоким уровнем конкурентоспособности отечественной продукции, средним уровнем инвестиционной активности и сравнительно высокой степенью зависимости российского продовольственного рынка от импорта.

Инновационный сценарий развития ориентируется на устойчивый потребительский спрос на продовольствие, формирование новой культуры потребления, масштабный объем привлечения инвестиций, направленный на технологическую модернизацию производства (см. табл. 1).

Россия уже составила план стратегического развития перерабатывающей и пищевой промышленности на 2016-2020 г.г. Аграрный комитет Государственной Думы рассмотрел проект Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности РФ до 2020 г. Предусматривается, что инвестиции в социально значимые отрасли пищевой и перерабатывающей промышленности возрастут на 16,5% к 2020 году почти до 103 млрд. руб. по отношению к 2010 году (88 млрд. руб.). Суммарно инвестиции в эту сферу в 2016-2020 годах составят 777,8 млрд. руб. Из них предприятиями будет потрачено 262 млрд. руб. собственных средств, заемных - 515 млрд. руб. (*Якунина* и *Гаянова,* 2014).

Самые большие инвестиции запланированы в сахарную отрасль, так как она одна из ключевых в России - 107,7 млрд. рублей. За ней по суммарному объему инвестирования следует молочная отрасль - 99,7 млрд. рублей. Немногим менее запланировано инвестировать в мясную промышленность - 99,15 млрд. рублей, в развитие хлебопекарной отрасли инвестируют 98,2 млрд. рублей. На развитие кондитерской отрасли будет затрачено 79,9 млрд. рублей, на консервную отрасль

пойдет 27,1 млрд. рублей. Также в созданном плане более детально прописаны размеры инвестиций в эти и другие отрасли промышленности. Как видно из цифр, Правительство России всерьез намерено заняться развитием отечественной пищевой промышленности.

Таблица 1

Основные факторы развития пищевой промышленности

Инерционный вариант	Инновационный вариант
Привлечение инвестиционных средств Рост спроса населения Развитие сырьевой базы Реализация мер таможенно-тарифного регулирования	Применение инновационных технологий Модернизация производства Разработка и применение технических регламентов для пищевой промышленности Расширение ассортимента выпускаемой продукции Появление или дальнейшее развитие новых рынков пищевой отрасли Доступность отечественного сырья Улучшение качественных характеристик сырья Решение проблемы упаковки продуктов питания: создание упаковочных технологий и материалов, позволяющих долго хранить продукты без использования консервантов, и создание упаковочных материалов на основе природных биополимеров Благоприятная мировая конъюнктура

Источник: *составлено авторами на основе анализа научной литературы (Овчинников и Лысоченко, 2013. С. 113-118).*

В соответствии со Стратегией развития пищевой отрасли, базирующейся на рациональных нормах потребления пищевых продуктов, перспективных балансах производства и потребления основных видов сырья и продовольствия, в пищевую отрасль планируется инвестировать, в соответствии с инерционным вариантом, более чем 900 млрд. руб., из них 55% будет направлено на технологическую модернизацию отрасли. Инновационный вариант предполагает инвестиции в размере 1150 млрд. руб. К примеру, на развитие молочной промышленности планируется выделить 99,7 млрд. руб., хлебопекарной – 98,2 млрд. руб., мясной – 99 млрд. руб. В 2020 году производство пищевых продуктов должно вырасти в 1,4 раза, при этом среднегодовой темп прироста планируется на уровне 3,5 - 5 % к показателям 2012 года. Коэффициент использования производственных мощностей должен достигнуть 85 %[2].

Стратегия развития пищевой и перерабатывающей промышленности России на период с 2016 до 2020 года прогнозирует увеличение производства сахара белого свекловичного до 5,4 млн. тонн (см. табл. 2).

На российском рынке молока сегодня доминирует отечественный производитель - в 2013 году на его долю пришлось 99,4% всего рынка страны.

Среднегодовая мощность молокоперерабатывающих организаций в 2013 году составляла:

- по производству молока жидкого обработанного - 4859 тыс. тонн (99% к показателю 2014 года);
- по производству сыров плавленых – 123тыс. тонн (85,4% к отметке 2014 года);
- по производству сливочного масла и масляных паст - 218 тыс. тонн (прирост составляет 4, 5% по отношению к 2014 году).

В результате решения задач модернизации производства и наращивания мощностей, согласно Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности на период до 2020 года, предусмотрено увеличение производства цельномолочной продукции – до 13,5 млн. тонн, сливочного масла – до 280 тыс.

[2] См.: Современное развитие пищевой промышленности в России. (http://www.dist-cons.ru/modules/food/index.html - Дата обращения: 12.12.2014).

тонн, сыра и сырной продукции – до 546 тыс. тонн.

Таблица 2

Объемы производства основных видов пищевой продукции в I полугодии 2014 г, тыс. тонн

Наименование продукции	2014 год (тыс. тонн)					
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Мясо крупного рогатого скота	12, 1	12,5	13,4	12,8	13,8	13,3
Изделия колбасные	118	121	123	127	143	143
Молоко жидкое обработанное	443	426	458	437	449	426
Масло подсолнечное нерафинированное	310	292	343	341	340	318
Какао, шоколад, изделия кондитерские сахаристые	100	112	134	120	111	116
Сахар белый свекловичный	305	38,9	4,1	3,7	3,6	3,8
Изделия хлебобулочные	519	502	537	525	555	544
Патока крахмальная	33,7	36,4	41,2	40,3	39,3	49,8

Источник: *Постановление Законодательного Собрания Ростовской области от 30.10.2010 г. № 2067 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года». (http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=105130).*

В рамках проекта государственной программы на 2016-2020 гг. предусмотрено увеличение производства скота и птицы на убой в живом весе – до 14,1 млн. тонн, в том числе крупного рогатого скота – до 3,15 млн. тонн, свиней – до 4,53 млн. тонн, птицы – до 5,8 млн. тонн и прочих – до 127,5 тыс. тонн.

Производство шоколадных конфет в 2013 г. составило 616,9 тыс. т. Доля шоколада в общем объеме производства в 2013 г. составила 24,1% или 233,3 тыс. т. Производство шоколадной пасты в 2013 г. составило 1,2 тыс. т. При объеме производства 969 тыс. т в 2013 г., импорт шоколада и какао-продуктов составлял 165,7 тыс. т. Россия полностью зависит от импорта какао-сырья, необходимого для производства какао-продуктов.

В июне 2014 года какао, шоколада и изделий кондитерских сахаристых было произведено 116 тыс. тонн, что составляет 107,8 % к показателям июня 2013 года. Индекс производства какао, шоколада и изделий кондитерских сахаристых в I полугодии 2014 года к соответствующему периоду 2013 года остановился на отметке 102,8 % (*Овчинников* и *Лысоченко, 2013. С. 113-118*).

Согласно Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности, предстоящий период до 2020 года будет характеризоваться переоснащением отдельных видов производств и технологических потоков высокоэффективным оборудованием и в кондитерской промышленности. Объем производства кондитерских изделий в целом по России к 2020 году составит 3175 тыс. тонн.

Хлебопекарная промышленность России относится к ведущим пищевым отраслям АПК. Производственная база хлебопекарной промышленности Российской Федерации включает в себя около 1500 заводов по производству хлеба и более 5000 мини-пекарен, которые обеспечивают ежегодную выработку примерно 21 млн. тонн хлебной продукции, в том числе около 12,7 млн. тонн вырабатывается на крупных хлебозаводах (*Анпилов* и *Ашмарина, 2011. С. 32-36*).

Учитывая социальную значимость хлеба, формирование эффективных условий функционирования хлебопекарного сектора на основе развития конкуренции позволит создать благоприятные условия для развития хлебопечения и повысить инвестиционную привлекательность отрасли.

В 2013 году компании-производители выработали 6,6 млн. т изделий хлебобулочных недлительного хранения, что составляет 97,8% к показателю 2012 года.

Регионами с наибольшими объемами производства мучных изделий в 2013 году стали г. Санкт-Петербург, Кемеровская область, Краснодарский край и Челябинская область. Доля Санкт-Петербурга в структуре российского производства мучных кондитерских изделий составила 7,5%, Кемеровской области - 6,0%, Краснодарского края - 4,7% и Челябинской области - более 4%; доли Московской, Омской областей и г. Москвы составляют в пределах 3,4 - 3,5%[3].

В июне 2014 года выработали 544 тыс. тонн изделий хлебобулочных недлительного хранения, что составляет 98,4 % к июню 2013 года. Что касается индекса производства, то в I полугодии 2014 года к соответствующему периоду 2013 года он остановился на показателе 98,4 %.

Реализация Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности на среднесрочную перспективу (2013 - 2016 годы) предусматривает модернизацию технологической базы хлебопекарной промышленности с обновлением 618 основных технологических линий в 287 хлебопекарных организациях в Белгородской, Брянской, Воронежской, Курской, Московской, Рязанской, Тверской, Ленинградской, Нижегородской, Оренбургской, Саратовской и Свердловской областях, в Краснодарском и Ставропольском краях, Республике Башкортостан, Республике Татарстан и Республике Мордовия.

В результате, к концу 2016 года будет обеспечено доведение коэффициента обновления основных фондов до 12,2 %.

Крахмалопаточное производство является традиционным для России. Отрасль исторически занимает системообразующее положение в российском агропромышленном производстве: является бюджето- и градообразующей для десятков районов, инфраструктура которых привязана к крахмалопаточным предприятиям.

Крахмалопаточная промышленность страны выработала в 2013 г. 563 тыс. т патоки крахмальной, темп роста относительно предыдущего года по данному направлению составляет 14,3 %.

На основе прогнозируемой емкости рынка крахмалопаточной продукции в Российской Федерации определены перспективные объемы производства крахмала всех видов в 2020 году, составляющие 320 тыс. тонн, патоки крахмальной - 640 тыс. тонн, глюкозо-фруктозных сиропов - 180 тыс. тонн.

В июне 2014 года производители получили 49,8 тыс. тонн патоки крахмальной, что составило 111,5% к июню 2013 года, а индекс производства патоки крахмальной в I полугодии 2014 года к соответствующему периоду 2013 года сформировался на уровне 96,3 %.

Рост объемов производства – это положительный сигнал как для отдельно взятой отрасли, так и для экономики страны в целом.

На данном этапе развития отрасли наблюдается изменение структуры продовольственного рынка в сторону роста доли здоровых и функциональных продуктов (безалкогольных напитков, свежемороженых овощей), что вполне соответствует мировым тенденциям в пищевой промышленности. И этот процесс, несомненно, продолжится, особенно после вступления России в ВТО.

Однако в связи со вступлением России в ВТО необходимо отметить следующие существенные преимущества условий функционирования отрасли пищевой промышленности в индустриально развитых зарубежных странах по сравнению с их возможностями в России:

– более высокий технический уровень производства, позволяющий использовать современные достижения научно-технического прогресса;

[3] См.: Постановление Администрации Ростовской области от 02.05.2007 № 178 (ред. от 14.02.2014) «О порядке использования средств областного бюджета на компенсацию части затрат по приобретению молоковозов, охладителей молока и автомобильных изотермических фургонов».

– более эффективные меры государственного регулирования и защиты продовольственного рынка;
– развитие различных форм объединений организаций, отстаивающих их права и интересы на всех уровнях государственной власти и бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Анпилов С. М. и *Ашмарина С. И.* (2011). Системные основы целепологания, обеспечивающие устойчивое развитие предприятия // *Вестник самарского государственного университета*, № 10 (91), с. 32-36.

Ашмарина С. И. и *Фомин С. И.* (2012). Информатизация промышленности региона: оценка, потенциал, направления повышения. Самара.

Васильева Н. А. (2012). Проблемы развития пищевой промышленности в условиях глобальной конкуренции // *Российское предпринимательство*, № 7 (205).

Гаффорова Е. Б., Шушарина Т. Е., Цыпленкова М. В., Моисеенко И. В. и *Гуремина Н. В.* (2011). Менеджмент в пищевой промышленности. Учебное пособие. Изд-во: "Академия Естествознания".

Овчинников В. Н. и *Лысоченко А. А.* (2013). Позиционирование южно-российских регионов в формате глобализационных императивов присоединения России к ВТО: обеспечение продовольственной безопасности // *Terra Economicus*, Т. 11, № 1. Ч. 2, С. 113-118.

Постановление Администрации Ростовской области от 02.05.2007 № 178 (ред. от 14.02.2014) «О порядке использования средств областного бюджета на компенсацию части затрат по приобретению молоковозов, охладителей молока и автомобильных изотермических фургонов».

Постановление Законодательного Собрания Ростовской области от 30.10.2010 г. № 2067 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года». (http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=105130).

Скиба А. Н. (2011). Кластеры: реализация системного принципа в пространственно-институциональной организации производства // *Региональная экономика: теория и практика*, № 10, с. 20–26.

Современное развитие пищевой промышленности в России. (http://www.dist-cons.ru/modules/food/index.html - Дата обращения: 12.12.2014).

Якунина Е. Н. и *Гаянова В. М.* (2014). Повышение эффективности развития пищевой промышленности в России с помощью инструментов стратегического управления // *Российское предпринимательство*, № 17 (263).

REFERENCES

Anpilov S .M. and Ashmarina S. I. (2011). The system bases on the purposes to ensure the sustainable development of enterprises. *Herald of the Samara State University*, no. 10 (91), pp. 32-36. (In Russian).

Ashmarina S. I. and *Fomin S. I.* (2012). Informatization industry in the region: assessment, potential ways to improve. Samara. (In Russian).

Vasilyeva N. A. (2012) .Problems development of food industry in the global competition. *Russian Entrepreneurship*, no. 7 (205). (In Russian).

Gafforova E. B., Shusharina T. E., Tsyplenkova M. V., Moiseenko I. V. and *Guremina N. V.* (2011). Management in the food industry. Textbook. Publ. House "The Academy of Natural Sciences". (In Russian).

Ovchinnikov V. N. and *Lysochenko A. A.* (2013). Positioning southern Russian regions in the format of globalization imperatives of Russian accession to the WTO: ensuring food security. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 1, Part 2, pp. 113-118. (In Russian).

Resolution of the Administration of the Rostov Region of 02.05.2007 № 178 (ed. of 02.14.2014) "On the Procedure for the Use of the Regional Budget for Compensation

of Costs for the Acquisition of Milk Tankers, Milk Cooling and Motor Insulated Vans". (In Russian).

Resolution of the Legislative Assembly of the Rostov Region of 30.10.2010, № 2067 "On Approval of the Strategy of Social-Economic Development of the Rostov Region until 2020». (http://www.donland.ru/Default.aspx?pageid=105130). (In Russian).

Skiba A. N. (2011). Clusters: the implementation of the principle of the system in a space-institutional organization of production. *Regional Economy: Theory and Practice*, no. 10, pp. 20-26. (In Russian).

The Modern Development of the Food Industry in Russia. (http://www.dist-cons.ru/modules/food/index.html - Access Date: 12.12.2014). (In Russian).

Yakunina E. N. and *Gayanova V. M.* (2014). Improving the efficiency of the food industry in Russia with the tools of strategic management. *Russian Entrepreneurship*, no. 17 (263). (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: 10.17835/2078-5429.2015.6.1.028-036

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ В РОССИИ

КАПОГУЗОВ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, доцент,
Зав. кафедрой экономической теории и предпринимательства,
ФГБОУ ВПО ОмГУ им. Ф. М. Достоевского, г. Омск,
e-mail: egenk@mail.ru

ЧУПИН РОМАН ИГОРЕВИЧ,

магистр социологии, научный сотрудник,
ИЭОПП СО РАН, г. Новосибирск,
e-mail: roman-chupin@ya.ru

В статье представлен обзор последствий реформ в сфере технического регулирования качества пищевых продуктов в России. Для этого в исследовании применен неоинституциональный подход, который позволил связать провал реформ с логикой институциональных изменений. Ключевой проблемой, освещаемой в данной статье, является постепенное утрачивание определенности пищевых продуктов на российских продовольственных рынках. Авторами предложен способ разрешения упомянутой проблемы путем институционального проектирования качества пищевых продуктов. В основу институционального проектирования авторами заложена идея о конвенциональных нормах (социальных стандартах), разработка которых возможна за счет согласования интересов сторон.

Ключевые слова: *техническое регулирование; качество пищевых продуктов; институциональное проектирование; согласование интересов; социальные стандарты.*

INSTITUTIONAL DESIGN OF FOOD QUALITY IN RUSSIA

KAPOGUZOV EUGENE, A.,

Doctor of Economics (DSc), Associate Professor,
Head of the Department "Economic Theory and Entrepreneurship",
Omsk F.M. Dostoevsky State University, Omsk,
e-mail: egenk@mail.ru

CHUPIN ROMAN, I.,

Master of Sociology, Research Scientist,
Institute of Economics and Industrial Engineering Siberian Branch of the RAS, Novosibirsk,
e-mail: roman-chupin@ya.ru

This paper suggests the comprehensive analysis of reforms consequences in the field of technical regulation of food quality in Russia. In the research the institutional approach is applied to discover reasons of this problem. Institutional changes have brought to the loss of food determinacy on the Russian food markets. Authors propose a way to solutions this problem mentioned by the institutional

© Капогузов Е. А., Чупин Р. И., 2015

design of food quality. The institutional design based on the idea of conventional norms (social standards), the development of which is possible due to reconciling the interests of social groups.

Keywords: *technical regulation; food quality; institutional design; coordination of interests; social standards.*

JEL: *B52, O13, Q01, Q10, Q13, Q18.*

Предисловие

За последние десять лет наблюдается увеличение уровня физической и экономической доступности продовольствия для нужд населения в России. Вместе с тем, на передний план выходит проблема качества того, что мы используем в пищу. Увеличение объемов потребления основных групп пищевых продуктов не приводит автоматически к улучшению рациона российских граждан. В данном случае речь идет не столько о микронутриентном статусе, который продолжает оставаться на низком уровне. Зачастую население потребляет с пищей множество дополнительных пищевых добавок, некоторые из которых наносят существенный вред организму человека, а влияние многих до сих пор не изучено наукой.

В пищу используются продукты, которые являются лишь имитацией привычных для потребителя пищевых продуктов. Например, сегодня приобрел популярность термин «молочный напиток» для обозначения того, что считается молоком. Однако производители не заинтересованы в подобном позиционировании своего продукта, что побуждает их посылать ложные информационные сигналы потребителям, убеждая их в ценности продукта. В условиях неопределенности на рынке, когда методы оценки качества продолжительны и сложны, потребитель полагается на эвристику, а продавцы владеют большей информацией пищевые продукты становятся не опытным, а даже доверительным благом. Население потребляет пищевые продукты, воспринимая их как качественные. Тем самым репрезентация качества сменяется имитацией и приводит к проблеме неопределенности на продовольственных рынках.

Реформы, проводимые в сфере технического регулирования, не смогли улучшить продовольственную ситуацию. Напротив, трансформация государственной системы стандартизации и сертификации узаконила неопределенность, позволив фирмам имитировать качество пищевых продуктов. Этот исход никак не соотносится с приоритетами государственной политики, что позволят нам судить о провале реформ (*Капогузов* и *Чупин, 2014*).

Реформаторы пытались произвести резкий переход национальной системы технического регулирования на международные принципы. Однако они не учли социальные особенности функционирования данных институтов в странах с развитой рыночной экономикой, где существует отлаженный механизм взаимодействия власти, бизнеса и общества. Система добровольной сертификации и стандартизации требует развитого уровня гражданской культуры, которая ещё не успела сложиться на постсоветском пространстве. В российской действительности, где законодатели ангажированы бизнес структурами и гражданское общество находится на стадии зарождения, более эффективной институциональной альтернативой саморегулированию может являться ограниченное государственное вмешательство.

Согласование интересов социальных групп: коалиции и поиск консенсуса

Наиболее подходящей концептуальной основой технического регулирования в России мы сочли неоинституциональный подход, в частности, институциональное проектирование — способ, способствующий обеспечению качества пищевых продуктов. Меры институционального проектирования предполагают искусственное создание институциональной среды, являющейся необходимым условием

существования и функционирования социального порядка (*Тамбовцев, 1997*). От содержательного наполнения институтов зависит степень устойчивости социального порядка, уровень неопределенности в обществе и, как следствие, качество пищевых продуктов.

Стоит отметить, что неоинституциональная теория также характеризуется неполнотой в части методологии институционального проектирования, что усложняет её применение при регламентации качества пищевых продуктов. Мы считаем, что данное упущение обусловлено недостаточным вниманием к вопросам естественного конвенционального конструирования социального порядка. Нами предполагается методологический подход к институционализации социальных стандартов качества пищевых продуктов, в рамках которого качество пищевых продуктов представляет собой результат конструирования социального порядка и объект согласования интересов социальных групп (субъектов).

Учет мнения большинства заинтересованных в качестве пищевых продуктов субъектов позволяет придать принимаемым институтам необходимый конвенциональный характер, способствующий легитимности правил и снижению уровня критической неопределенности (*Вольчик* и *Бережной, 2007*). Однако для этого необходимо усовершенствовать существующий подход к регламентации качества пищевых продуктов, который, де-факто, не способствует выработке легитимных институтов технического регулирования, подменяя общественное мнение интересами отдельных групп давления. Выработка коллективного решения на национальном и, тем более, на наднациональном уровнях не возможна без наличия действенного алгоритма институционального проектирования качества пищевых продуктов. В данном случае под алгоритмом понимается совокупность последовательных этапов и операций, при реализации которых мы приходим к легитимным институтам технического регулирования, выраженных через технические регламенты и добровольные стандарты качества.

Следует понимать, что данный алгоритм должна учитывать первоначальные условия институционализации, выражающиеся в разнице между системами оценки качества со стороны заинтересованных групп. В рамках поведенческих характеристик мы будем отталкиваться от концепции ограниченной рациональности Г. Саймона. Г. Саймон констатировал: любой человек обладает ограниченными когнитивными способностями, что в значительной мере снижает его возможности при учете всех обстоятельств развития и функционирования общества. Он отвергал возможность принятия оптимального решения одним лицом, полагая, что отдельно взятый индивид не способен принять удовлетворительное решение (*Simon, 1959*). Для согласования интересов в условиях неполноты информации он предлагал создавать коалиции, что, по его мнению, может способствовать поиску и реализации взаимовыгодного решения. Во многом именно данный подход позволит учесть как мнения всех заинтересованных сторон, так и принять более взвешенное решение исходя из реализации общественного интереса (*Тамбовцев, 2014*). Представляется, что данный подход является пригодным для совершенствования алгоритма институционального проектирования качества пищевых продуктов.

В общем виде коалиции представляют собой совокупность индивидов и их групп, договорившихся между собой о целях и приоритетных проблемах, стоящих перед ними. На наш взгляд, создание коалиций является целесообразным ввиду ряда причин.

Во-первых, коалиция наделяет индивидов сравнительной «коммуникативной» рациональностью («ориентацией на согласие» в трактовке Ю. Хабермаса (*Хабермас, 2001. С. 320-325*)) и создает единое языковое пространство. Дело в том, что участники коалиции заинтересованы в нахождении конечного решения, следовательно, стремятся к взаимопониманию. Для достижения взаимопонимания субъекты оценки вынуждены совершать понятные и приемлемые для остальных участников речевые акты, искать единые смыслы и оценки. При этом создание коалиций позволяет выработать условия для коммуникации между

субъектами: каждый участник коалиции получает равные возможности для выражения своих интересов без существенных процедурных ограничений.

Во-вторых, управленческая практика показывает, что коалиции зачастую приводят к консенсусу, а не к компромиссу. Главной отличительной чертой консенсуса является принципиальное согласие всех участников коалиции с итоговым решением. Компромисс, в свою очередь, не предусматривает такого условия и предполагает способ принятия решений путем взаимных уступок. Консенсус возникает в процессе образования дискурса между субъектами, в котором они приходят к рационально-мотивированному согласию (конвенции). Исходя из этого положения, консенсус является наиболее приемлемой формой для выработки конвенциального решения.

В-третьих, социальная природа коалиции предусматривает набор непрерывных социальных связей между её членами на основе созидательного процесса. В этой ситуации внутри коалиции формируются явные и неявные контракты, способствующие снижению трансакционных издержек в процессе принятия решений. Однако это условие может привести к обратному результату: когда одна сторона начнет осуществлять экономическое, социальное или административное давление на другую. Для нивелирования данной проблемы в коалициях предусмотрены автономия и социальная ответственность каждой из сторон за принятие конечного решения.

Таким образом, основными функциями коалиций при институциональном проектировании являются учет и согласование интересов сторон, а также предложение удовлетворительного решения (консенсуса). Следует отметить, что коалиции используются в современной практике технического регулирования в России и Таможенном союзе. Однако конечное решение в данных коалициях принимается исходя из частных интересов отдельных социальных групп, имеющих возможность влиять на политический процесс. Это утверждение подтверждается анализом принятых за последние несколько лет технических регламентов Таможенного союза. В данных нормативно-правовых актах регламентируется неполный перечень требований к качеству (в основном регламентируется безопасность пищевой продукции), что позволяет нам судить о компромиссном решении, нежели о нахождение консенсуса.

Выработка конвенциональных решений невозможна без согласования интересов социальных групп. Поэтому на данном этапе предлагается создать группы первичных и вторичных коалиций в рамках дискуссионной площадки, на базе которой представляется возможным провести согласование интересов социальных групп и содействовать регламентации качества. Однако для создания таких условий на практике недостаточно только желания сторон. Необходимо создание специальных условий, предполагающих формирование непрерывного пространства взаимодействия между социальными группами. На наш взгляд, функцию по созданию такого пространства выполняют некоммерческие организации (НКО).

Именно уровнем развития некоммерческого сектора определяется действенность системы технического регулирования в странах ЕС. Как отмечает ряд российских ученных, в развитых странах некоммерческий сектор инициирует и осуществляет формы сотрудничества, формы работы на рынке, формы производства (*Крючкова, 2011; Аузан* и *Тамбовцев, 2005*). Однако участие НКО в системе технического регулирования предполагает наличие отлаженного механизма взаимодействия власти, бизнеса и общества, который на территории постсоветского пространства ещё далек от совершенства. Тем самым государство может взять на себя функцию инициатора данного диалога при согласовании интересов сторон. При этом следует не забывать о роли модераторов, которая ложится на представителей научного сообщества, способных, по мнению Ю. Хабермаса, сохранить иммунитет к политической ангажированности (*Habermas, 2009. P. 51-56*).

В российской практике технического регулирования участие государства в процессе согласования интересов социальных групп может быть реализовано Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии при содружестве с отраслевым советом по стандартизации и сертификации. В создании дискуссионной площадки могут принять участие некоммерческие организации потребителей (ОПО «Гражданский контроль», «Союз потребителей России» и т.п.) и профессиональные сообщества (МОУ «Агентство по защите прав потребителей» и ВНИИС). При этом важно отметить роль организаций, проводящих международные конкурсы в номинации «лучшие товары и услуги» (например, конкурс «Гемма»).

В заключении данного этапа предлагается использовать ресурсы некоммерческого сектора для согласования интересов социальных групп и создания площадок непрерывного взаимодействия власти, общества и бизнеса. По своей сути, данная форма взаимодействия позволяет реализовать процедуру социальной экспертизы качества пищевых продуктов. Данные площадки являются подходящим местом для поиска и генерации консенсуса по набору и конкретному содержанию обязательных требований стандартов качества, используемых в ходе регламентации.

В данном случае следует упомянуть о роли научного сообщества в процессе согласования интересов социальных групп. Дело в том, что научное сообщество выступает в роли независимого модератора, тем самым оказывая влияние на процессы создания коалиций и согласования интересов социальных групп. Научное сообщество определяет набор аттестованных методик, которыми пользуются товароведы при оценке качества пищевых продуктов. При учете места товароведов в процессе согласования интересов, определение набора аттестованных методик оказывает ключевое влияние на процедуру социальной экспертизы. Кроме того, научное сообщество содействует раскрытию информации о действительном качестве пищевых продуктов, информируя потребителей о последствиях неправильного питания. Тем самым на научное сообщество возлагается просветительская функция, способная повысить эффективность информационной и рыночной координации.

Кроме того, научное сообщество, оперируя знаниями о преобладающих в обществе системах оценки, сгруппировало существующие интересы (требования) в модель социального стандарта, которая выступает основой институционального проектирования и позволяет организовать мониторинг качества пищевых продуктов.

За счет группировки полученных эмпирических данных[1] с помощью аппарата булевой алгебры нами построена модель относительного социального стандарта качества пищевых продуктов:

$$Q^{ret} = S \cdot (FV + EV + CV), \quad (1)$$

где Q^{ret} – относительное качество пищевых продуктов (relative quality); FV – продовольственная ценность (food value); EV - экономическая ценность (economic value); CV – потребительская ценность (consumer value); S – безопасность (safety).

Из булевой формулы (1) следует, что большие буквы означают наличие признака «1», а малые – его отсутствие «0». Знак булевого сложения «+» означает нестрогую дизъюнкцию, а булевое умножение – сочетание признаков в одном явлении.

Продовольственная ценность – это комплексное предписанное свойство пищевых продуктов, включающее в себя товароведческие требования к качеству пищевой продукции: энергетическую, биологическую, физиологическую, органолептическую ценности.

[1] Эмпирические данные были получены в ходе проведения социологического исследования в марте 2013 года в рамках 2-го Торгового Форума Сибири. Метод исследования – полуформализованное интервью (с использованием гайда). Тип выборки – «восьмиоконная» модель выборки. В опросе приняли участие эксперты в области исследования и контроля качества (было опрошено 8 экспертов: преподавателей ВУЗов, ученых, инженеров по качеству, специалистов Роспотребнадзора, представителей некоммерческих организаций), потребители (12 респондентов) и производители пищевых продуктов (6 респондентов).

Потребительская ценность пищевых продуктов является комплексным требованием к качеству и включает в себя ряд предписанных кулинарно-технологических, эстетических и экологических свойств.

Модель относительного социального стандарта качества пищевых продуктов характеризуется рядом недостатков. Модель является непригодной для целей регламентации, т.к. не учитывает (как обязательные) интересы всех заинтересованных социальных групп. Совершенная дизьюнктивно-нормальная функция представлена в таблице.

Таблица

Совершенная дизьюнктивно-нормальная функция качества пищевых продуктов, исходя из относительной модели социального стандарта

Требования				**Соответствие добровольным стандартам**	**Соответствие техническим условиям**	**Соответствие запросам потребителей**	**Соответствие техническим регламентам**
EV	*FV*	*S*	*CV*	*S*FV*	*S*EV*	*S*CV*	*S*(FV+EV+CV)*
0	0	1	1	–	–	+	+
0	1	1	0	+	–	–	+
0	1	1	1	+	–	+	+
1	0	1	0	–	+	–	+
1	0	1	1	–	+	+	+
1	1	1	0	+	+	–	+
1	1	1	1	+	+	+	+

Источник: *составлено авторами на основе построение таблицы истинности булевой функции.*

Для нивелирования данных недостатков необходимо преобразовать имеющуюся модель за счет обобщения различных требований. В булевом выражении такой социальный стандарт качества имеет вид:

$$Q^{abs} = S \cdot FV \cdot EV \cdot CV \quad , \qquad (2)$$

где Q^{abs} – конвенциональное качество (Total Quality).

В формуле (2) нет операции булевого сложения, и отдельное требование является необходимым, но недостаточным для вынесения суждения о качестве пищевых продуктов. Такая модель выражает конвенциальный социальный стандарт качества пищевых продуктов, т.к. она вносит определенность пищевых продуктов с учетом интересов социальных групп.

Посредством конвенциональной модели социальных стандартов появляется возможность определить перечень показателей качества пищевых продуктов путем операционализации объективированных требований. При этом, организация государственного мониторинга является формой осуществления централизованной и подконтрольной социальной экспертизы качества пищевых продуктов.

Результатом проведения мониторинга качества пищевых продуктов и является оценка результативности существующих институтов и системы технического регулирования в целом. Оценка результативности осуществляется путем сравнения нормативных значений показателей качества пищевых продуктов (указанных в технических регламентах и добровольных стандартах качества) с фактическими значениями (полученными в результате мониторинга). Следует учитывать, что данная операция позволяет определить степень соответствия совокупности характеристик, присущих пищевой продукции, требованиям технических регламентов и добровольных стандартов. В случае если оценка

показала неудовлетворительный результат, то система технического регулирования может считаться нерезультативной.

Для определения проблем функционирования системы технического регулирования необходимо проанализировать нормативно-правовую базу на предмет её полноты. Как показали исследования, наиболее частой причиной является несостоятельность существующих институтов технического регулирования. Действующие правила либо дают излишнюю свободу действий, либо не отвечают интересам социальных групп.

В случае неполноты существующих институтов технического регулирования (с точки зрения социальных стандартов и предъявляемых заинтересованными группами требований к качеству пищевых продуктов) возникает потребность в регламентации легитимных институтов технического регулирования. Однако на данном этапе возникает угроза принятия неоптимального решения, обусловленного влиянием групп давления на регулятора.

Нивелирование данной проблемы возможно за счет переориентации институционального проектирования качества на процессы конвенционального конструирования. Первичное место в данных процессах, по мнению А. А. Аузана, занимает социальный капитал, которым обладают взаимодействующие заинтересованные группы (*Аузан, 2005. С. 18*). Социальный капитал является продуктом гражданского общества и выражается в уровне сближения индивидов на уровне социальных групп. Как указывал Дж. Коулман: «функция, определяемая понятием «социальный капитал», представляет собой ценность аспектов социальной структуры для акторов как ресурсы, которые они могут использовать для достижения своих целей» (*Коулман, 2001. С. 126*).

Действующая в России и Таможенном союзе практика регламентации лишь подтверждает данное утверждение, давая возможность группам давления (обладающим значительным социальным капиталом) влиять на результаты регламентации и вектор политики технического регулирования. При этом следует понимать, что другие заинтересованные группы обладают не меньшим, а местами даже большим количеством ресурсов, чем группы давления. Использование потенциала НКО позволит конвертировать ресурсы заинтересованных групп в производительный социальный капитал, создавая конкуренцию группам давления при регламентации качества пищевых продуктов.

Заключение

Обобщив вышесказанное, у нас появляется возможность совершенствования алгоритма институционального проектирования качества пищевых продуктов в современной России и в рамках Таможенного союза.

Предлагаемый алгоритм имеет ряд неоспоримых преимуществ. Во-первых, в его основе заложена проверенная временем методологическая установка Г. Саймона, согласно которой удовлетворительное решение принимается только за счет создания коалиций. Во-вторых, в алгоритме институционального проектирования предусмотрен способ согласования интересов, который позволяет осуществить поиск и генерацию консенсуса. В-третьих, предлагается использовать потенциал НКО на всех этапах институционального проектирования, что способствует развитию гражданского общества.

Однако главным преимуществом предлагаемого алгоритма является возможность учета специфики и условий институционализации социальных стандартов качества пищевых продуктов. Процедура институционального проектирования дополняется участием государства в процессе естественного конвенционального конструирования качества пищевых продуктов. В основу регламентации закладывается конвенциональная модель социального стандарта качества пищевых продуктов, которая учитывает преобладающие в российском обществе объективированные требования.

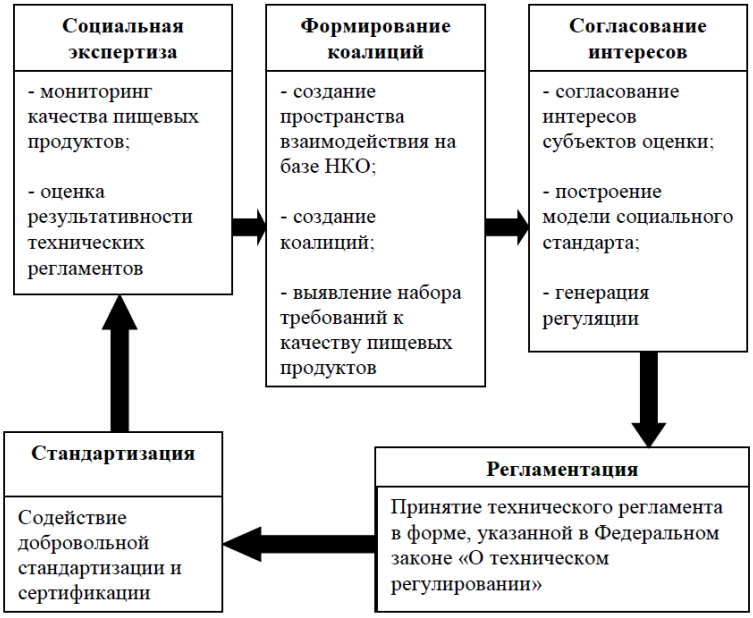

***Рис**. Алгоритм институционального проектирования качества пищевых продуктов*

На наш взгляд, использование усовершенствованного алгоритма институционального проектирования органами государственной власти РФ возможно при разработке и принятии национальных технических регламентов и при выработке коллективного решения на уровне Таможенного союза. Данный алгоритм не противоречит действующему российскому законодательству и может быть внедрен в форме практики реализации Федерального закона РФ «О техническом регулировании».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аузан А. А. (2005). Общественный договор и гражданское общество // *Мир России*, № 3, с. 3-18.

Аузан А. А. и *Тамбовцев В. Л.* (2005). Экономическое значение гражданского общества // *Вопросы экономики*, № 5, с. 28-49.

Вольчик В. В. и *Бережной И. В.* (2007). Группы интересов и качество экономических институтов // *TERRA ECONOMICUS*, № 2, с. 57-66.

Капогузов Е. А. и *Чупин Р. И.* (2014). Техническое регулирование качества пищевых продуктов: теоретические основы в контексте институционального подхода и российский опыт // *Государственное управление и государственная служба* (Астана, Республика Казахстан), № 4, с. 109-122.

Коулман Дж. (2001). Капитал социальный и человеческий // *Общественные науки и современность*, № 1, с. 121-139.

Крючкова П. В. (2011). Саморегулирование хозяйственной деятельности как альтернатива избыточному государственному регулированию // *Вопросы экономики*, № 6, с. 49-52.

Тамбовцев В. Л. (1997). Теоретические вопросы институционального проектирования // *Вопросы экономики*, № 3, с. 82-94.

Тамбовцев В. Л. (2014). Общественные блага и общественные интересы: есть ли связь? // *Вопросы экономики*, № 11, с. 25-40.

Хабермас Ю. (2001). Моральное сознание и коммуникативное действие. СПб.: Наука.

Habermas J. (2009). Europe: the faltering project. Cambridge: Polity Press.

Simon H. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral

Science // *American Economic Review*, № 3, pp. 253–283.

REFERENCES

Auzan A. A. (2005). Social Contract and Civil Society. *World of Russia [Mir Rosii]*, no. 3, pp. 3-18. (In Russian).

Auzan A. A. and *Tambovtsev V. L.* (2005). The Economic Importance of Civil Society. *Voprosy Ekonomiki*, no. 5, pp. 28-49. (In Russian).

Volchik V. V. and *Berezhnoy I. V.* (2007). Interest Groups and Economic Institutions Qualityinterest Groups and Economic Institutions Quality. *TERRA ECONOMICUS*, no. 2, pp. 57-66. (In Russian).

Kapoguzov E. A. and Chupin R. I. (2014). Technical regulation of food quality: the theoretical basis in the context of the institutional approach and Russian experience. *Public Administration and Civil Service [Gosudarstvennoe Upravlenie i Gosudarstvennaja Sluzhba]* (Astana, Kazakhstan), no. 4, pp. 109-122. (In Russian).

Coleman J. (2001). Social and Human Capital. *Social Sciences and Modernity [Obshchestvennye Nauki i Sovremennost]*, no. 1, pp. 121-139. (In Russian).

Kryuchkova P. V. (2011). Self-regulation of Economic Activity as an Alternative to Excessive Government Regulation. *Voprosy Ekonomiki*, no. 6, pp. 49-52. (In Russian).

Tambovtsev V. L. (1997). Theoretical Questions of Institutional Design. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 82-94. (In Russian).

Tambovtsev V. L. (2014). Public Goods and Public Interests: Is There a Connection? *Voprosy Ekonomiki*, № 11, pp. 25-40. (In Russian).

Habermas J. (2001). Moral Consciousness and Communicative Action. Saint Petersburg, Science [Nauka] Publ. (In Russian).

Habermas J. (2009). Europe: the faltering project. Cambridge, Polity Press.

Simon H. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *American Economic Review*, no. 3, pp. 253–283.

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2078-5429.2015.6.1.037-045*

СКОЛКОВО КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР: ОБЩЕЕ И ОСОБЕННОЕ (ИСТОРИКО-КОМПАРАТИВИСТСКИЙ ПОДХОД)*

ЛАТОВ ЮРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

доктор социологических наук, кандидат экономических наук,
доцент, ведущий научный сотрудник,
Академия управления МВД РФ, г. Москва,
e-mail: latov@mail.ru

ЛАТОВА НАТАЛИЯ ВАЛЕРЬЕВНА,

кандидат социологических наук, научный сотрудник,
Институт социологии РАН, г. Москва,
e-mail: NLatova@gmail.com

Для системного понимания достоинств и недостатков проекта «Сколково», а также первых результатов его реализации в 2010-2014 гг., необходим компаративистский подход. В статье используется метод исторической компаративистики: «Сколково» сравнивается с «горнозаводской цивилизацией» XVIII в. и с советскими наукоградами 1940-1980-х гг. (как, например, Арзамас-16). Сформулированы основные трудности, с которыми связаны все попытки создания инновационных кластеров в современной России – прежде всего, слабый спрос бизнеса на технологические новации.

Ключевые слова*: внедрение инноваций; инновационный центр; инновационный кластер; социально-экономическая история; государственное регулирование.*

SKOLKOVO AS AN INNOVATION CENTER: GENERAL AND SPECIAL (HISTORICAL COMPARATIVE APPROACH)

LATOV YURI, V.,

Doctor of Sociology, Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor, Senior Researcher,
Academy of the Interior Ministry of the Russian Federation, Moscow,
e-mail: latov@mail.ru

LATOVA NATALIA, V.,

Candidate of Sociological Sciences, Researcher,
Institute of Sociology, Russian Academy of Sciences, Moscow,
e-mail: NLatova@gmail.com

Comparative approach is important for systemic understanding of the strengths and weaknesses of the project "Skolkovo", as well as the first results of its implementation in the 2010-2014. The historical

* Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект № 13-03-00015а «Непрерывное образование и трансфер наукоемких технологий: модели взаимодействия учреждений образования и науки с предприятиями реального и финансового секторов». При подготовке статьи использованы некоторые материалы д.э.н., проф. Р. М. Нуреева.

© Латов Ю. В., Латова Н. В., 2015

comparative method is used in the paper: "Skolkovo" is compared with "the mining civilization» in XVIII century. and Soviet science cities of 1940-1980 (such as Arzamas-16). The basic difficulties connected with all the attempts to create innovation clusters in modern Russia are formulated - first of all, the weak business demand for technological innovation.

Keywords: *innovation; innovation center; innovation cluster; social-economic history; government regulation.*

JEL: *B25, G38, O31, Q55.*

В сентябре 2015 г. можно будет отмечать пятилетие реализации инновационного проекта «Сколково»[1]. Хотя с самого начала официально заявлялось, что данный проект даст полноценные результаты лишь через 10-15 лет[2], однако и 5 лет – это достаточный срок, чтобы проект проявил хотя бы в первом приближении свои основные сильные и слабые стороны.

Для оценки перспектив инновационного проекта «Сколково» авторы данной статьи намерены использовать историко-компаративистский подход – сравнить данный проект с историей других российских инновационных кластеров.

1. Сколково на фоне далеких предшественников: «горнозаводская цивилизация» XVIII века

Когда в XVII-XVIII вв. Россия вступила на путь догоняющего развития и начала сознательно «подтягиваться» к Западной Европе, то быстро обнаружилось, что, перефразируя М. В. Ломоносова, «земля российская» может в принципе порождать не только «собственных платонов и невтонов» (т.е. академических ученых), но и «собственных картрайтов и уаттов» (т.е. изобретателей). Другое дело, что поскольку Россия не Америка и не Англия, судьба технологических инноваций в нашей стране оказывалась долгое время не очень успешной.

Как ранее авторы данной статьи уже отмечали (*Латов* и *Латова, 2014. С. 142-156*), необходимо различать техническое изобретение как таковое и его внедрение в производство. Первое во многом зависит от личных качеств изобретателя, в то время как второе – от качеств общества в целом. Поэтому нас интересуют в первую очередь сюжеты отечественной истории, связанные с пионерными успехами в производстве современной конкурентоспособной продукции. Эти сюжеты обычно связаны с формированием инновационных кластеров – группы предприятий, совместно осваивающих какую-либо новую технологию.

Первый такой успех состоялся еще в XVIII в. и связан с феноменом так называемой «горнозаводской цивилизации», красочно описанной в последней научно-популярной фотокниге Алексея Иванова (*Иванов, 2014*)[3]. Речь идет о системе так называемых горных заводов Урала и Алтая – частновладельческих (знаменитые Демидовы) и государственных предприятий, специализирующихся на добыче руд и плавке металлов. По меркам XVIII в. металлургическая отрасль играла во многом ту же роль, какую во второй половине XX в. играла микроэлектроника, – роль «локомотива» экономического развития, который «тянет» за собой многие сопряженные отрасли (энергетику, машиностроение, железнодорожный транспорт, судостроение и т.д.).

[1] Федеральный закон Российской Федерации № 244-ФЗ «Об инновационном центре „Сколково“» был подписан президентом России Дмитрием Медведевым 28 сентября 2010 г. Впрочем, с некоторой натяжкой пятилетие этого проекта можно отмечать уже в конце 2014 г., поскольку сама идея создания современного технологического центра (a la Силиконовая долина) официально публично высказана президентом еще в ноябре 2009 г. в очередном ежегодном послании Президента России Федеральному собранию. С другой стороны, реальное строительство инновационного центра «Сколково» началось только в декабре 2010 г.

[2] Еще на стадии разработки проекта в марте 2010 г. Владислав Сурков, руководитель рабочей группы разработки, указывал, что одно только строительство центра технологий в Сколкове займёт 3-7 лет, а научная среда там сможет сформироваться лишь через 10-15 лет.

[3] Сам термин «горнозаводская цивилизация», как указывает Иванов, предложен в 1920-е гг. историков-краеведом П. Богословским (*Богословский, 1927*).

В середине XVIII в. система горных заводов Урала и Алтая стала одним из крупнейших промышленных районов мира, выдвинув императорскую Россию на второе (после Швеции) место в мире по выплавке металлов. В это же время на Невьяновском заводе была построена крупнейшая во всем мире «царь-домна». Иностранцы, посещавшие «горнозаводскую цивилизацию», оценивали горные заводы как соответствующие самым передовым техническим стандартам Западной Европы того времени. О высокой конкурентоспособности уральского железа свидетельствует тот факт, что значительная его часть шла на экспорт (во второй половине XVIII в. Великобритания примерно 60% импортного железа получала именно из России). В социальной организации заводского производства уральцы тоже находились на передовом уровне: «мониторинг» собственником своих предприятий при помощи регулярных отчетов заводской администрации, система премиальных вознаграждений для мастеров – такие «правила игры», принятые в «кластере Демидовых», стали в Западной Европе нормой лишь в следующем веке[4]. Еще одним важным социальным фактором успеха стало широкое привлечение старообрядцев, чья трудовая этика частично компенсировала негативные последствия использования труда закрепощенных работников.

Об инновационных достижениях горных заводов России XVIII в. вспоминают чаще всего в связи с историями паровой машины И.И. Ползунова (1760-е гг., Барнаульский завод) и паровозом братьев Черепановых (1830-е гг., Нижнетагильский завод). В первом случае «наш» изобретатель оказывается едва ли не конкурентом знаменитого британского изобретателя парового двигателя Джеймса Уатта (хотя, конечно, машина Ползунова была менее совершенной, чем машина Уатта). Во втором случае «наших» можно рассматривать как самых ближайших последователей британского же изобретателя паровоза Джорджа Стефенсона: «подсмотрев» новинку во время поездки в Англию, уральские умельцы на редкость оперативно смогли ее скопировать. Однако как раз эти примеры показывают не столько успехи, сколько провалы инновационной деятельности в «горнорудной цивилизации».

Действительно, паровая машина Ползунова как своего рода государственный инновационный проект[5] была создана примерно за 20 лет до паровой машины Уатта. Однако через полтора месяца новая машина прекратила работать, а отремонтировать ее никто не мог, поскольку талантливый изобретатель умер накануне пуска машины. Самое главное, заводское руководство и не желало ее ремонтировать, поскольку считало вполне достаточным использование в качестве заводских двигателей традиционных водяных колес. В результате когда в начале XIX в. горные заводы начали все же оснащать более производительными паровыми двигателями, то их конструировали иностранные специалисты. Похожая судьба ожидала и паровоз братьев Черепановых: их изобретение не нашло спроса, гужевые (на лошадях) перевозки казались руководству завода более выгодными. Серийное паровозостроение в России поэтому тоже начиналось с импортных технологий и отнюдь не на горных заводах. Надо ли говорить, что если Уатт и Стефенсон стали благодаря своим изобретениям уважаемыми и состоятельными людьми, то Ползунов и Черепановы получили известность лишь у отдаленных потомков.

Таким образом, первая в России попытка создать инновационный кластер дала ограниченный эффект. На начальной стадии удалось создать хорошую систему государственно-частного партнерства, благодаря которой «кластер Демидовых» надолго обеспечил России мировое первенство в ключевой отрасли. Однако в этой системе не было встроенных стимулов к обновлению. В результате европейскую промышленную революцию Россия «прозевала», и в начале XIX в. наша страна потеряла и первенство в металлургии, и значительную часть внешних рынков сбыта металлургической продукции.

[4] См., например: (*Гаврилов, 2005; Порталь, 2003*).

[5] Конструирование машины осуществлялось на государственном заводе, инженером (по современной терминологии) которого был Ползунов, и за казенный счет, о результатах опытов докладывалось самой императрице Екатерине II.

2. Сколково на фоне недавних предшественников: советские наукограды

Если инновационная «горнозаводская цивилизация» XVIII в. является в некотором смысле «русской Атлантидой», которая известна даже не всем историкам, то советский опыт создания инновационных кластеров известен гораздо лучше. Речь идет о серии так называемых наукоградов/наукополисов, созданных в СССР 1950-1960-х гг. и которые можно рассматривать как своего рода «архипелаг» инновационных кластеров.

Формально статус наукограда в настоящее время имеют 14 городов, которые обладают высоким научно-техническим потенциалом и градообразующим научно-производственным комплексом (первым из них в 2000 г. стал Обнинск). Однако фактически их гораздо больше. Среди примерно 70 населенных пунктов, входящих в «Союз развития наукоградов России», есть некоторые наукограды, сформировавшиеся в постсоветские времена (например, то же Сколково), но в основном это именно советские научно-производственные центры. Их ядро образуют 10 «атомных» городов, имевшие в СССР статус ЗАТО (закрытых автономных территориальных образований): Арзамас-16 (современный Саров), Красноярск-26 (Железногорск), Челябинск-70 (Снежинск) и т.д.

Если в России XVIII в. главной инновационной отраслью была металлургия, то в послевоенном Советском Союзе такой отраслью стала ядерная промышленность. Обе эти отрасли являлись одновременно основой национальной системы военной защиты (литье пушек три века назад, изготовление компонентов ядерного оружия в прошлом веке) и стимулом развития гражданских отраслей (машиностроения в XVIII в. и атомной энергетики в XX в.).

Успехи советского атомного проекта достаточно широко известны: СССР смог получить атомную бомбу в 1949 г. на 4 года позже, чем в США, а водородную бомбу Советский Союз испытал в 1953 г. даже раньше Америки. Ряд «царь-пушка, царь-колокол, царь-домна» требовал логичного продолжения, и действительно, советская «царь-бомба» в октябре 1961 г. стала самой крупной за всю историю человечества. Для экономики важнее, конечно, успехи в атомной энергетике, которая изначально являлась своего рода побочным продуктом военных разработок, но с течением времени стала приобретать существенное экономическое значение. В этой области советские успехи еще внушительнее: самая первая в мире АЭС запущена в 1954 г. в Обнинске (который, таким образом, вполне заслуженно самым первым получил статус наукограда), в то время как на Западе первые АЭС были введены в эксплуатацию на 2 года позже в Великобритании и на 3 года позже в США.

Если «горнозаводская цивилизация» XVIII в. смогла обеспечить только инновационный старт, но не воспроизводство инноваций, то советские наукополисы сделали шаг вперед, соединив новаторское производство с прикладной наукой. В частности, градообразующим предприятием знаменитого Арзамаса-16 являлся Российский федеральный ядерный центр (Всероссийский научно-исследовательский институт экспериментальной физики), а у Челябинска-70 – Всероссийский научно-исследовательский институт технической физики. В результате продукция советской ядерной отрасли, насколько известно, вполне соответствовала мировым стандартам не только в 1950-е, но и в 1980-е. К сожалению, пользователи этой продукции, как показали события на Чернобыльской АЭС, этим стандартам соответствовали «не совсем». О международной конкурентоспособности продукции советских атомных наукополисов тоже можно говорить с долей условности, поскольку по соображениям международной безопасности эта продукция принципиально не могла идти на экспорт.

Проблема заключается в том, что советские наукограды оказались гораздо слабее встроены в национальную экономику, чем «горнозаводская цивилизация»

императорской России. Отчасти это связано с режимом секретности ЗАТО, которые по соображениям безопасности сознательно были максимально изолированы от обычных советских городов. Режим строгого контроля исключал и какие-либо «подозрительные» социальные инновации. Однако на анклавность «атомных» наукополисов работали и более объективные факторы.

Производство металлов, на котором базировался «кластер Демидовых», влияет на практически все другие отрасли, значение этого производства очень высоко и в наши дни[6]. Значение же ядерной энергетики оказалось более ограниченным. Хотя в настоящее время она дает примерно 20% энергии в США и России, а во Франции вообще является основой национальной энергетики (74%), однако серия катастроф на АЭС (в США в 1979 г., в СССР в 1986 г. и в Японии в 2011 г.) серьезно покачнула популярность «мирного атома». Возможно, атомная энергетика переживет «второе рождение», однако за первые 60 лет своей истории «локомотивом» развития она определенно стать не смогла – не только в нашей стране, но и за рубежом.

В целом при сравнении советских наукоградов с «заводской цивилизацией» XVIII в. можно заметить шаг вперед (соединение производства с наукой и образованием), но и шаг назад (передовая отрасль слабее интегрирована с национальной экономикой). Общий результат оказался похожим: «горнозаводская цивилизация» сохраняла первенство примерно полвека, советские «атомные» наукограды – примерно 40 лет.

Спрос на производственные инновации в СССР существовал в отраслях, связанных с ВПК, где сохранялась заочная конкуренция с зарубежными производителями (именно так было в «атомных» наукополисах). Однако в чисто гражданских отраслях конкуренция отсутствовала, поэтому в них не было и особого спроса на инновации.

В результате в 1960-1980-е гг. советские наукополисы оказались передовыми анклавами в море советских предприятий, где инновационная активность развивалась гораздо хуже. Систематически повторялась та закономерность, которая видна еще на примере «горнозаводской цивилизации» XVIII в.: если в момент открытия нового предприятия его стараются напитать более-менее новыми технологиями, то затем регулярного качественного обновления уже не производят. Иначе говоря, во внедряемых технологиях не закладывали предпосылки для постоянного обновления выпускаемой продукции и методов выпуска.

В зарубежной экономической советологии давно укрепилось мнение об анти-инновационности как главном недостатке советской экономики. Американский экономист Джо Берлинер еще в 1970-х гг. писал об этом: «Основная проблема старой [советской] экономической структуры заключается в том, что она максимально поощряла руководителей отдавать предпочтение признанным продуктам и процессам и препятствовать внедрению инноваций, бояться нового, как черт ладана» (*Berliner, 1976*).

В сравнении с императорской эпохой в советскую эпоху институциональные условия для производственных инноваций в некоторых аспектах даже ухудшились. В частности, в XVIII в. горные заводы Урала и Алтая находились частично в государственных, но в основном все же в частных руках, поэтому всегда сохранялась в той или иной степени конкуренция между ними. В советскую же эпоху мотивы конкуренции сильно ослабли, поскольку монополия государственной собственности дополнялась монополией многих предприятий на выпуск конкретной разновидности продукта. Внедрение инноваций на предприятии увеличивало риск недовыполнения плана (тем более высокий, чем капитальнее была внедряемая инновация), а полученную в случае успеха финансовую выгоду забирали в бюджет (*Ольсевич* и *Грегори, 2000. С. 13*).

[6] Симптоматично в этой связи, что Нижнетагильский завод, где Черепановы построили первые в России паровозы, непрерывно работал более 260 лет до 1987 г., после чего получил статус уникального завода-музея. Невьяновский завод – родина «царь-домны» – работает и по сей день, уже более 300 лет.

В результате такого институционального дестимулирования в 1980-е гг. 85% всех изобретений внедрялись лишь в рамках одного предприятия, 14,5% – на двух и только 0,5% изобретений были внедрены на 3-5 предприятиях (*Соловьев, 1987. С. 65*). К тому же, как отмечал Р. Кэмпбелл, военные министерства СССР «поглощали львиную долю прироста научно-исследовательского потенциала на протяжении десятилетия, предшествовавшего 1985 г., тем самым лишая ресурсов сферу гражданских инноваций»[7].

Итак, советские «атомные» наукограды смогли создать своего рода постиндустриальный отраслевой анклав. Однако комплексно осуществлять постиндустриальную модернизацию в рамках советской командной экономики было принципиально нельзя. В результате СССР в значительной степени «прозевал» развертывание научно-технической революции, и в последнее десятилетие советского режима успехи атомной отрасли мало компенсировали отставание в микроэлектроники, в информационных технологиях и т.д.

3. Постсоветская экономическая система как контекст проекта «Сколково»

События рубежа 1980-1990-х гг. ликвидировали как свойственные СССР препятствия к инновациям, так и свойственные ему стимулы к ним. Исчез советский монополизм, исчезли и советские программы государственной поддержки передовых отраслей. А новая система стимулирования инноваций до сих пор «не совсем» сложилась.

Одним из главных «провалов» экономики постсоветской России являются именно неудачи в формировании экономики инноваций. Государство по самой своей природе неэффективно в генерировании производственных инноваций (по крайней мере, в качестве главного «генератора»), а частный бизнес упорно не желает их разрабатывать и внедрять. Даже в 2000-2010-е гг. большая часть исследований и разработок в предпринимательском секторе осуществляется за счёт средств государственного бюджета. Государственный проект технопарка Сколково является лишь частным проявлением этой общей тенденции: согласно информации начала 2000-х гг., вложения в Сколково со стороны государства составляли 89%, а со стороны частного бизнеса – только 11% (*Водопьянова, 2012*). Такой «паразитизм частного сектора на ресурсах госсектора» (*Гохберг, 2003. С. 28*) контрастирует не только с американской Силиконовой долиной, но даже с индийским Бангалором, где хотя и есть господдержка, но все же доминирующую роль играет частное предпринимательство.

Сложившаяся в постсоветской России система инноваций сильна на входе и относительно слаба на выходе. Россия по традиции тратит заметную долю ВВП на исследования и разработки. Однако значительная часть этих ассигнований идёт на содержание большого количества государственных исследовательских учреждений, по-прежнему (как в СССР) слабо связанных как с системой подготовки кадров, так и с предпринимательской деятельностью. Коммерческие же организации вкладывают пока очень мало средств в науку. Их вполне устраивают возможности экстенсивного роста – роста, основанного больше на расширении рынка, чем на его интенсификации. Поэтому не удивительно, что большинство российских разработок патентуется в других странах (в том числе в США), которые начинают более активно использовать российские научные ресурсы, чем отечественные компании.

Институциональная слабость производственного инноваторства в российской экономики может служить основанием для отрицания развития в России предпринимательства. Действительно, «нормальный» предприниматель (по Й. Шумпетеру) – это инноватор, который создает новые виды товаров, внедряет новые производственные методы, создает новые организационные структуры etc.,

[7] Цит. по: (*Аллен, 2013. С. 276*).

в результате чего повышается как личное благосостояние предпринимателя, как и благосостояние общества в целом. Такие предприниматели в постсоветской России, конечно, есть, но не они задают тон. Ведь трудно сказать, какие новые виды товаров изобрел Ходорковский или какие новые производственные методы разработал Березовский.

Однако на самом деле предпринимательская деятельность в предпринимательской России развита очень широко. Только для правильного понимания этого предпринимательства надо вспомнить очень важное дополнение, которое современный американский экономист В. Баумоль предложил сделать к шумпетерианской теории предпринимателя-новатора. «Шумпетерский перечень [видов] предпринимательской деятельности можно серьезно расширить, включив в него инновации в процедурах рентоискательства, например, открытие ранее не используемой легальной комбинации, которая эффективно приносит рентные доходы… – писал В. Баумоль. – Может показаться странным… предлагать включить деятельность такой сомнительной с точки зрения общества ценности (я называю ее «непроизводительным предпринимательством») в перечень шумпетерских инноваций… Если предпринимательство определяют как способность изобретать и находить новые пути увеличения своего благосостояния, власти и престижа, то следует ожидать, что не все предприниматели будут слишком заботиться, создает ли их деятельность дополнительный… общественный продукт или, наоборот, она является серьезной помехой производству. […] Деятельность предпринимателя может быть иногда непроизводительной или даже разрушительной, и какое направление он предпочтет, зависит от структуры платежей (payoffs) в экономике – от правил игры» (*Baumol, 1990. P. 897-899*).

Эта «поправка Баумоля» заставляет вспомнить полемику столетней давности между немецкими социологами Максом Вебером и Вернером Зомбартом о «духе капитализма». Как известно, если один из оппонентов видел истоки капитализма в законопослушной протестантской этике, то другой – в безудержной жажде наживы (в т.ч. путем спекуляций, военных и уголовных грабежей, политических махинаций и т.д.). В этой дискуссии по-своему правы обе стороны. Эффективное рыночное хозяйство образуется только при таких правилах игры, когда непроизводительное предпринимательство решительно вытесняется производительным. Однако страсть к инновациям ради прибыли может существовать и в полном отрыве от веберовского духа капитализма – вспомним хотя бы Великого Комбинатора из романов И. Ильфа и Е. Петрова.

Можно согласиться с остроумным замечанием А.В. Бузгалина и А.И. Колганова, что пока на российском рынке «побеждают не те, кто умеет лучше бегать, а те, кто лучше бегает в мешках» (*Бузгалин* и *Колганов, 2014*). Для такого «бега в мешках» тоже нужны инновации – новые «относительно законные» методы уклонения от налогов, новые методы установления близких связей с обладателями административного ресурса и т.д. Но подобные инновации скорее сокращают национальное богатство, чем увеличивают его.

Завершая историко-компаративистский обзор проблемы Сколково, следует сформулировать некоторые общие выводы. Проект «Сколково» делает второй важный шаг в истории развития российских инновационных кластеров: он не только соединяет производство с наукой и образованием (как в советских наукоградах), но и нацеливается на такие отрасли, которые могут «потянуть» за собой всю российскую экономику (см. табл.). Но дамокловым мечом над Сколковым (как раньше над советскими наукоградами и еще раньше над «горнозаводской цивилизацией») висит постоянный «русский» вопрос о том, кто же будет генерировать постоянный эффективный спрос на инновации. Проект «Сколково», по нашему мнению, вряд ли следует рассматривать как ключ к модернизации России; скорее, социальная модернизация России – ключ к эффективной реализации проекта «Сколково».

Таблица

Сравнение институциональных характеристик российских инновационных кластеров

Характеристики	«Горнозаводская цивилизация»	«Атомные» наукограды СССР	Проект «Сколково»
Период подъема	1720-1790-е гг.	1940-1980-е гг.	С 2010-х гг.
Отраслевая специализация	Черная и цветная металлургия	Атомное оружие, атомная энергетика	Телекоммуникации и космос, информационные технологии; биомедицина; энергоэффективность, ядерные технологии
Интегрированность в национальную и мировую экономику	Высокая	Низкая в национальную экономику, нулевая в мировую экономику	Пока не ясно
Соединение производства с наукой	Отсутствует	Присутствует	Является главной целью проекта
Акторы спроса на инновации	В основном частный бизнес (Демидовы и др.) при поддержке государства	Исключительно государство	Пока не ясно
Факторы, тормозящие инновации	Рентоискательство (использование дешевого сырья, дешевой рабочей силы, правительственных привилегий)	Политические и идеологические ограничения	Рентоискательство (использование дешевого сырья, правительственных привилегий)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Аллен Р. С. (2013). От фермы к фабрике. Новая интерпретация советской промышленной революции. М.: РОССПЭН.

Богословский П. С. (1927). О постановке культурно-исторических изучений Урала // *Уральское краеведение*. Вып. 1. Свердловск.

Бузгалин А. В. и *Колганов А. И.* (2014). Реиндустриализация и/или приоритетное развитие креатосферы (к вопросу о целях социально-экономической стратегии). (http://www.alternativy.ru/ru/node/10219).

Водопьянова Е. (2012). Фантом Сколково // *Современная Европа*, № 3.

Гаврилов Д. В. (2005). Горнозаводской Урал. XVII-XX вв. Избранные труды. Екатеринбург.

Гохберг Л. М. (2003). Статистика науки. М.: ТЕИС.

Иванов А. (2014). Горнозаводская цивилизация. М.: АСТ.

Латов Ю. В. и *Латова Н. В.* (2014). Становление технонауки как высшей стадии развития наукосферы // *Общественные науки и современность*, № 5, с. 142-156.

Ольсевич Ю. Я. и *Грегори П.* (2000). Плановая система в ретроспективе: анализ и интервью с руководителями планирования СССР. М.: ТЕИС.

Порталь Р. (2003). Урал в XVIII веке. Социально-экономическая история. Издательство Institut d'tudes slaves.

Соловьев А. (1987). Экономические и организационные условия внедрения новой техники в производство // *Плановое хозяйство*, № 12.

Baumol W. J. (1990). Enterpreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // *Journal of Political Economy*, vol. 98. no. 5. part 1. pp. 897-899. (http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/n6-11.html).

Berliner J. S. (1976). The Innovation Decision in Soviet Industry. Cambridge; Mass.: The MIT Press.

REFERENCES

Allen R. C. (2013). From farm to factory. A new Interpretation of the Soviet Industrial Revolution. Moscow, ROSSPEN Publ. (In Russian).

Bogoslovsky P. S. (1927). On the formulation of cultural and historical studies of the Urals. *Ural Regional Studies*, vol. 1. Sverdlovsk. (In Russian).

Buzgalin A. V. and *Kolganov A. I.* (2014). Reindustrialization and/or priority development of kreatosphere (to the issue of social-economic strategy purpose). (http://www.alternativy.ru/ru/node/10219). (In Russian).

Vodopiyanova E. (2012). Phantom Skolkovo. *Modern Europe*, no. 3. (In Russian).

Gavrilov D. V. (2005). Ural mining and metallurgy. XVII-XX centuries. Selected Works. Ekaterinburg. (In Russian).

Hochberg L. M. (2003). Statistics of science. Moscow, TEIS Publ. (In Russian).

Ivanov A. (2014). Mining and metallurgy civilization. Moscow, AST Publ. (In Russian).

Latov Yu. V. and *Latova N. V.* (2014). Formation of technoscience as the highest development stage of science-sphere. *Social Science and Modernity*, no. 5, pp. 142-156. (In Russian).

Ol'sevich Yu. Ya. and *Gregory P.* (2000). Planning system in retrospect: analysis and interviews with the heads of the planning of the USSR. Moscow, TEIS Publ. (In Russian).

Portal R. (2003). Ural in XVIII century. Social-economic history. Publ. House Institut d'tudes slaves. (In Russian).

Soloviev A. (1987). Economic and organizational conditions for the introduction of new technology in production. *Planned Economy*, no. 12. (In Russian).

Baumol W. J. (1990). Enterpreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, vol. 98. no. 5. part 1. pp. 897-899. (http://corruption.rsuh.ru/magazine/6/n6-11.html).

Berliner J. S. (1976). The Innovation Decision in Soviet Industry. Cambridge; Mass., The MIT Press.

www.hjournal.ru

DOI: 10.17835/2078-5429.2015.6.1.046-054

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ: ПЕРСПЕКТИВЫ ДОНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

БЕЛОКРЫЛОВА ОЛЬГА СПИРИДОНОВНА,

доктор экономических наук,
профессор кафедры экономической теории,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: obelokrylova@sfedu.ru

В статье анализируются четко тестируемые тенденции снижения темпов макроэкономической динамики России вследствие развивающейся с 2012 г. стагнации, перерастающей в рецессию. Обосновано возрастание роли государства как институционального инноватора, осуществляющего институциональное проектирование, в осложняющихся условиях экономического развития России в 2015 г., обусловленное действием ряда факторов. Оценены перспективы реализация стратегии импортозамещения, определены ее институциональные условия, в т.ч. на региональном уровне.

Ключевые слова: *реиндустриализация; институциональное проектирование; импортозамещение; новая промышленная политика; стагнация; агфляция.*

INSTITUTIONAL DESIGN OF REINDUSTRIALIZATION STRATEGY: PROSPECTS OF THE DON ECONOMY

BELOKRYLOVA OLGA, S.,

Doctor of Economics (DSc),
Professor of the Department of Economics,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: obelokrylova@sfedu.ru

Accurately tested tendencies of decrease in rates of macroeconomic dynamics of Russia owing to the evolving stagnation since 2012 transforming into recession are analyzed in the paper. The increasing role of the state as the institutional innovator who is carrying out institutional design, in the becoming complicated conditions of economic development of Russia in 2015, due to the action of a number of factors is proved. The realization prospects of import substitution strategy are estimated, its institutional environment, including at the regional level are defined.

Keywords: *reindustrialization; institutional design; import substitution; new industrial policy; stagnation; agflation.*

JEL: *B52, E31, L11, L80, L88.*

Стагнационные тенденции макроэкономической динамики России четко тестируются с 2012 г., когда динамика роста ВВП снизилась до 3,4%, в 2013 г. - до 1,3%, в 2014 г. - до 0,6 % (*Социально-экономическое положение, 2015. С. 7*), а в 1 полугодии 2015 г. прогнозируется рецессия - падение ВВП на 6,4% в 2015 г. и 3,3% в

© Белокрылова О. С., 2015

2016 г. (*Шаповалов, 2015*). Хотя Ростовская область в 2014 г. развивалась существенно более высокими темпами, чем российская экономика в целом - рост ВРП составил 3%, но безусловно, на экономику регионов существенное влияние оказывает прогнозируемая траектория развития всей страны. Перспективы экономической динамики России в 2015 г. определяются рядом негативных факторов:

- ловушкой стагнации (*Грозовский, 2014*) с высокой вероятностью перерастания в рецессию;
- значительным, почти на 180% падением нефтяных цен - со 103 долл. в начале 2014 г. до 56,87 долл. на начало февраля 2015 г. (*График котировок нефти, 2015*) - и стабилизацией их на этом низком уровне, что негативно воздействует на эспортоориентированную, сырьевую экономику России;
- падением курса рубля более чем на 200% - с 32,66 руб. за доллар на 01.01.2014 г. до 66,06 руб. на 12.02.2015 г., что компенсировало доходы экспортеров и государства, снизившиеся вследствие падения котировок нефти;
- вынужденной стратегией импортозамещения, детерминируемой самоналоженным продовольственным эмбарго.

Введение и расширение экономических санкций со стороны США и ЕС по отношению к России в связи с конфликтом в Украине обусловили ответную реакцию России в форме запрета на ввоз ряда продовольственных товаров, машиностроительной и др. продукции из этих стран. Это объективно привело к росту темпов агфляции (ускоренному росту цен на продовольствие (*Лекции в ЮФУ, 2014*)) в 2014 г. до 11,4% вместо планируемых 5,5%, беспрецедентной для 2000-х годов месячной инфляции в январе 2015 г., когда ИПЦ составил 3,9%, что эквивалентно годовой инфляции на уровне 15%, снижению темпов роста банковского кредитования юридических лиц реального сектора до 5,5%, а объемов кредитования физических лиц - на (-1)% (*Данные об объемах кредитов, 2014*), снижению импорта и необходимости реализации новой вынужденной (принудительной) стратегии импортозамещения (*Белокрылова, 2014. С. 6-13*) на основе поиска новых источников роста.

Хотя реализация стратегии импортозамещения началась в 2014 г., однако прогнозируемые результаты реструктуризации внешней торговли не были достигнуты. Так, за 2014 г. и в январе-феврале 2015 г. не произошло ожидаемого поворота торговли на Восток вследствие обесценивания рубля и падения нефтяных цен, поскольку доля России на нефтяных рынках Китая, Кореи и Японии выросла в 2014 г. лишь на 1,5% - с 7,2% до 8,7% при снижении выручки экспортеров вместе с нефтяной ценой, несмотря на рост объемов поставки. В январе 2015 г. товарооборот с Китаем сократился на 36% против января 2014 г. Стагнационные тенденции развиваются и в рамках Таможенного союза (Евраза), хотя его доля в российской торговле составляет лишь 7%, а в 2014 г. товарооборот с Белоруссией уменьшился почти на 8%, с Казахстаном – на 10%. Торговля с Турцией упала на 5%. При этом торговля с США в 2014 г., несмотря на санкции, выросла на 6% (до 30 млрд. долл.), а с Германией почти не изменилась - 70 млрд.долл. (*Социально-экономическое положение, январь, 2015. С. 98, 102-104*).

В сложившихся условиях, на наш взгляд, единственным возможным вариантом реализации стратегии импортозамещения выступает реиндустриализация, которая трактуется для развитых стран как решоризация (возврат) (*More Than a Third of Large Manufacturers, 2012*) промышленного производства, перенесенного за последние три десятилетия в развивающиеся страны, в результате чего мировыми регионами-производителями стали Китай, Малазия, Центральная Америка (*Manyika, 2012*), а для России - воссоздание прежде всего первого подразделения (производства средств производства) на инновационной основе шестого технологического уклада посредством нового строительства или радикальной модернизации существующих промышленных

предприятий.

Особенностью российской реиндустриализации является одновременность, параллельность процессов формирования шестого технологического уклада, основанного на нано- и биотехнологиях, проникновения информационно-коммуникационных технологий во все сферы и отрасли не только производства, но и общественной жизни в целом, т.е. создание предшествующего, пятого технологического уклада, а также восстановления, конечно, на новой технологической основе полуразрушенного четвертого технологического уклада (индустриализированной промышленности, сельского хозяйства, др. отраслей).

Реализация стратегии реиндустриализации объективно требует институционального проектирования, т.е. идентификации и внедрения эффективных формальных норм государством как институциональным инноватором. Институциональное проектирование новой промышленной политики осуществлено в Федеральном законе 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации», специфика которой определяется ее непосредственной целеориентацией на реализацию стратегии реиндустриализации. Ее необходимость как общецивилизационного вектора экономического развития четко высветил глобальный кризис 2008-2009гг. Поэтому многие развитые страны увеличивают объемы государственных расходов на стимулирование промышленного развития. Однако положительное влияние государственных расходов на реиндустриадизацию в большей мере детерминируется их составом, а не размером. Это доказали Barro R. J. и Sala-i-Martin X. (*Barro* and *Sala-i-Martin, 1995*), выделившие в структуре государственных расходов производительные расходы - коммунальные услуги, национальная безопасность, образование, здравоохранение, жилье, охрана окружающей среды, - которые являются "благоприятными для роста расходами" (*European Commission, 2012*).

В рамках институционального проектирования Федеральный закон "О промышленной политике в Российской Федерации" вводит новый институт - специальные инвестиционные контракты (*Федеральный закон 488-ФЗ, 2014*), которые должны дать толчок для комплексного развития всего промышленного потенциала.

Опыт массовой институциональной практики эффективного инвестирования, аналогичной институту специальных инвестиционных проектов, накоплен в Венгрии. Так, в обязательства инвесторов было вменено: реализация инвестиционных проектов в обрабатывающей промышленности регионов с уровнем безработицы более 15%; рост на 500 чел. средней численности занятых. В свою очередь, государство принимало на себя обязательство предоставить инвестору индивидуальные налоговые льготы. В результате за 10 лет (1995- 2005 гг.) по объему иностранных инвестиций на душу населения Венгрия вышла на первое место среди стран Центральной и Восточной Европы. Некоторые аналоги анализируемого института есть и в России: выдача квот на вылов рыбы при условии строительства судов на территории РФ под российским флагом; режим «промышленной сборки» в автомобильной промышленности; льготный доступ к лесным ресурсам в обмен на инвестиции в переработку этих ресурсов.

Вторым новым проектируемым институтом должны стать Государственные фонды развития промышленности (*Федеральный закон 488-ФЗ, 2014*), деятельность которых целеориентирована на повышение доступности займов на финансирование производственно-технологических проектов, стимулирование модернизации и создания новых производств на базе наилучших доступных технологий, а также стимулирование производства конкурентоспособной продукции, обеспечивающей рыночное импортозамещение. Государственные фонды будут предоставлять целевые заемы на период от 5 до 7 лет под ставку в 5% годовых. Объем финансирования Государственных фондов развития

промышленности до 2018 г. составит 70 млрд. руб.

В Ростовской области институционализация регионального Фонда развития промышленности целесообразна на базе одного из существующих объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса - Гарантийного фонда Ростовской области - с предоставлением этому новому институту в пределах возможности бюджета следующих полномочий:

- выделение субсидии субъектам инновационной деятельности на возмещение части капитальных затрат, связанных с производством инновационной, импортозамещающей продукции;
- софинансирование затрат на проведение НИОКР по отобранным приоритетным темам, направленным на освоение импортозамещающей продукции, не имеющей аналогов в России;
- субсидирование лизинговых платежей по договорам лизинга оборудования для целей импортозамещения;
- подписание специальных инвестиционных контрактов.

Кроме этого, с целью обеспечения приоритетного финансирования проектов реиндустриализации необходима корректировка областного закона о государственно -частном партнерстве.

Следует отметить, что в Ростовской области перспективы 2015 г. немного лучше, чем по России в целом. Доходы бюджета за счёт федеральных дотаций увеличены до 122,4 млрд. руб., расходы составят 132 млрд. руб., дефицит - почти 10% доходной части. Рост валового регионального продукта прогнозируется на уровне 2,1%, промышленности — на 2,2%, строительства — на 2,9%, инвестиций — на 5,1% до 270 млрд. руб. Но необходимо подчеркнуть, что все эти прогнозируемые показатели все же ниже уровня 2014 г. Это свидетельствует о том, что и до Ростовской области докатилась, к счастью, пока только стагнация.

Хотя Ростовская область является индустриально-аграрным регионом, но все-таки основу донской экономики составляет промышленность - 22,6%, а вместе с транспортом, связью и строительством – 42,3% ВРП (*Стратегия социально-экономического развития Ростовской области, 2011*). В число доминирующих видов деятельности, обеспечивающих 75% отгруженной продукции собственного производства обрабатывающей промышленности, входят: «Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака», «Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий», «Производство транспортных средств и оборудования», «Производство кокса и нефтепродуктов», «Производство машин и оборудования».

Рост в промышленности в 2014 г. составил 104,9% при ее динамике по России в целом в 101,7% и прогнозируемом росте донской промышленности на 2015 г. в 103,2%. Этот общий показатель складывался из достаточно высокой динамики ряда отраслей: в обрабатывающей промышленности - 105,6% при среднем по России 102,1%, добыча топливно-энергетических ресурсов - 107,4% (в среднем России 101,4%). Однако в некоторых отраслях положение несколько хуже. Например, в электроэнергетике падение составило 0,9%, а в среднем по стране - 0,1%. Следует также указать на наметившееся в конце 2014 г. падение промышленного производства в области - в ноябре на 15,6% по сравнению с ноябрем 2013 г. В январе 2015 г. в Ростовской области зафиксирован прирост в 7 из 14 видов деятельности обрабатывающих производств - от 10,3% до 59,9%, а также в сельском хозяйстве (*Социально-экономическое положение Ростовской области, 2015. С. 3, 7, 8*).

Общий объем инвестиций за 2014 г. в Ростовской области составил 106 млрд. руб. - на 17,8% выше прогнозируемого показателя при снижении инвестиций по России в целом на 2,5%. Общие расходы на поддержку промышленности и энергетики области в 2014 г. были запланированы на уровне 1 304,3 млн. руб., однако освоено лишь 606,9 млн. руб. (46,5%), т.к. средства федерального бюджета (306,3 млн. руб.) были доведены до Ростовской области только 16 декабря 2014 г. и возвращены в установленном порядке.

При этих положительных тенденциях развитие стагнации в экономике России объективно детерминирует осложнение финансово-экономического состояния ряда крупных градообразующих предприятий региона. Так, с 1 февраля 2015 г. градообразующее предприятие г. Новочеркасска - завод "НЭВЗ" приостановил работу основных цехов в связи с неопределенностью финансовых поступлений от основного заказчика - «Российских железных дорог» (РЖД). В условиях 10%-го секвестирования бюджета 2015 г., затронувшего, видимо, и инвестиционную программу ОАО «Российские железные дороги», в одностороннем порядке было приостановлено исполнение контракта с ООО «Производственная компания «Новочеркасский электровозостроительный завод», в частности, РЖД намеревалась вернуть заводам-изготовителям отгруженную в январе 2015 г. продукцию, а т.с. Новочеркасскому электровозостроительному заводу - 2 локомотива «Ермак», хотя РЖД планирует в 2015 г. закупить подвижной состав на 88 млрд. руб. После переговоров с ОАО «Российские железные дороги» речь стала идти о приостановке закупки электровозов лишь до апреля. Из 14 локомотивов, запланированных к поставке в феврале, 8 были укомплектованы полностью, остальные – на 50-80%. В марте после вмешательства Правительства Ростовской области и организации кредитования НЭВЗа с целью финансового обеспечения производственной деятельности завода, обеспечившей закупку комплектующих, завод продолжил работать. Для стабилизации деятельности НЭВЗа разработан ряд мер, направленных на ускорение финансирования Министерством финансов РФ ОАО «РЖД», возобновление приемки и оплаты локомотивов ОАО «РЖД», сохранение объема закупки электровозов на уровне 2014 г., обеспечение кредитования текущей и инвестиционной деятельности предприятия, подачу заявки в формируемый Фонд поддержки промышленности, заключение договора с Минпромторгом РФ о реализации инвестпроекта ООО НЭВЗ.

В целях стабилизации деятельности предприятия в области идет поиск дополнительной загрузки завода. В рамках стратегии импортозамещения (План мероприятий («дорожная карта») «Поддержка предприятий Ростовской области, производящих импортозамещающую продукцию») НЭВЗ реализует три инвестиционных проекта: локализация производства тяговых двигателей; организация производства генераторов переменного тока, имеющая большое значение для обеспечения экономической безопасности в сфере железнодорожного транспорта, так как позволяет отказаться от закупки генераторов украинского производства и удовлетворить потребности ОАО «РЖД» в тепловозах в рамках программы импортозамещения (включен Минпромторгом РФ в декабре 2014 г. в перечень комплексных инвестиционных проектов); организация производства тяговых электродвигателей для тепловозов. Кроме того, согласно стратегии импортозамещения целеориентирован на производство комплектов электрооборудования, первого в РФ грузового электровоза 5-го поколения «Скиф», самого мощного в мире 4-х секционного грузового электровоза «Ермак». Но все дело даже не в потребности в этой продукции для экономики - она чрезвычайно насущна, речь идет о поиске источников финансирования. В этой связи вызывает озабоченность финансирование Правительством РФ в рамках антикризисного плана банков в размере 1 трлн. руб., а не реального сектора и даже уже произведенной продукции, тем более что РЖД - государственная компания, 100% акций которой принадлежит Российской Федерации.

Существенную роль в развитии промышленности в области и организации производства импортозамещающей продукции играет аудит и загрузка незадействованных мощностей промышленных предприятий. На начало 2014 г. общая площадь незадействованных площадей составила около 500 тыс. м^2 и загружено было в 2014 г. более 80 тыс. м^2.

Высокую значимость для ускорения реиндустриализации в области имеет также институционализиция кластерной политики, в рамках которой на территории области формируются в настоящее время в сфере промышленного производства

вертолетостроительный и швейный кластер.

В сентябре 2014 г. подписан Меморандум между Министерством промышленности и торговли Российской Федерации, Правительством Ростовской области и Государственной корпорацией «Ростех», целью которого является сотрудничество сторон по созданию на территории Ростовской области вертолетостроительного кластера. Для этого ОАО «Роствертол» реализует комплексный проект по строительству производства перспективного скоростного вертолета, центра компетенции по производству изделий из композитных материалов общей стоимостью 20 млрд. руб. в 2015-2020 гг., обеспечивающих создание 10 тыс. новых рабочих мест.

В состав кластера к 2020 г. войдут летно-испытательный комплекс, сборочное производство вертолетов, центр компетенции по производству композитных лопастей и других изделий из композитных материалов, центр поддержки эксплуатации вертолетной техники Министерства обороны РФ в Южном военном округе и филиал вертолетной академии для обучения и переобучения специалистов в интересах Министерства обороны РФ и в рамках военно-технического сотрудничества. В результате кластеризации производственные мощности Росвертола будут локализированы в районе г. Батайска.

Формированиерегионального кластера легкой промышленности, якорным предприятием которого выступает ООО «БТК Текстиль» (г. Шахты), завершится в 2015 г. В первом квартале 2015 г. планируется запуск нового производства высокотехнологичных тканей из синтетических волокон, трикотажа и утеплителя. В кластер войдут ЗАО «Корпорация «Глория Джинс», выпускающая импортозамещающую детско-подростково-молодежную одежду (60 млн. штук в год) и вложившая в 2014 г. в создание автоматизированного логистического центра более 3 млрд. руб.; ОАО «Донецкая мануфактура М», производящая конкурентоспособные халаты, полотенца, постельное белье и завершающая реализацию проекта по созданию импортозамещающего производства высокотехнологичных тканей из синтетических волокон для силовых структур, активного отдыха, технического текстиля; ЗАО «Меринос», осуществляющее выпуск ковров и полипропиленовых нитей.

В начале 2015 г. институционализировано создание инновационно-технологического кластера «Южное созвездие», объединяющего 14 якорных предприятий, обеспечивающих развитие авиакосмической, морской, атомной и др. наукоемких высокотехнологичных отраслей: ОАО «Таганрогский авиационный научно-технический комплекс им. Г.М. Бериева», ОАО «Алмаз», ЗАО «Бета ИР», ОАО «Градиент», Южный федеральный университет, ОАО «НПП космического приборостроения “Квант” и др. В качестве целей институционализации нового кластера выступают консолидация производственного, научно-образовательного, инновационного, организационного, административного потенциала организаций-участников, содействие развитию научной, производственной, организационной кооперации, создание высокотехнологического производства, внедрение технологических инноваций за счет обеспечения эффективного взаимодействия науки, бизнеса и власти. В целом реализация кластерной политики является ключевым инструментом развития инновационного потенциала региона.

В перспективе, на наш взгляд, целесообразна разработка дорожной карты по развитию кластера поставщиков высокотехнологичной импортозамещающей продукции предприятий Ростовской области в интересах ОАО «Газпром» (Атоммашэкспорт, Красный котельщик, Эскорт, ВЗМЭО, Турбулентность-Дон). В регионе уже создан IT-парк с управляющей компанией ОАО «Региональная корпорация развития».

В Стратегию развития отрасли информационных технологий в донском регионе на 2015-2020 годы включено формирование ИТ-кластера Ростовской

области, который увеличит число рабочих мест и окажет положительное влияние на экономику региона. В рамках реализации стратегии планируется увеличение в регионе объемов производства собственных информационных продуктов, востребованных на российском и мировом рынках, развитие электронного правительства, продвижение ИТ-образования, ликвидация кадрового голода в отрасли и др. Особый акцент сделан на развитие информационных и коммуникационных технологий в сфере туризма и транспорта. Для Ростовской области — региона-участника чемпионата мира по футболу 2018 г. — это приобретает особое значение.

Наконец, поскольку важнейшим конкурентным преимуществом Ростовской области выступают благоприятные условиях для производства сельскохозяйственной продукции, то на территории области целесообразно также создание и необходима формальная институционализация агропромышленного кластера. Дополнительным аргументом в этом отношения выступает нарастание негативных тенденций в сфере АПК: самоналоженное продуктовое эмбарго в условиях традиционно высокой доли импорта в структуре потребления населения России продовольствия на уровне 30% и ежегодного продовольственного импорта в объеме 40 млрд. долл., привело к его падению в январе 2015 г. на 42% или на 1,5 млрд. долл. по сравнению с январем 2015 г. при росте отечественной сельхозпродукции лишь на 2,8% и общем падении розничной торговли продуктами питания в РФ на 5,5% (*Шелин, 2015*).

Таким образом, институционализация стратегии реиндустриализации и импортозамещения выступает необходимой предпосылкой реализации новой промышленной политики в регионе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Белокрылова О. С. (2014). Институциональная модернизация стратегии экономического развития в условиях принуждения к импортозамещению // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 5, № 3, с. 6-13.

График котировок нефти. (http://www.nefttrans.ru/info/quotes/gr.php - Дата обращения: 11.02.2015).

Грозовский Б. (2014). Ловушка стагнации: сколько лет потеряет российская экономика. (http://www.forbes.ru/mneniya-column/krizis/243187-lovushka-stagnatsii-skolko-let-poteryaet-rossiiskaya-ekonomika - Дата обращения: 20.02.2015).

Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям. 2014 год. (http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_14.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk – Дата обращения: 12.02.2015).

Лекции в ЮФУ. О. С. Белокрылова: "Место и роль госзакупок в современной экономике", 2014. (http://www.youtube.com/watch?v=-QJb5D6u2fU).

План мероприятий («дорожная карта») «Поддержка предприятий Ростовской области, производящих импортозамещающую продукцию». Постановление Правительства Ростовской области от 29.09.2014. (http://donland.ru/).

Социально-экономическое положение России. Январь-декабрь 2014 года. М.: ФСГС, 2015. С. 7.

Социально-экономическое положение России. Январь 2015 года. М.: ФСГС, 2015.

Социально-экономическое положение Ростовской области в январе 2015 года. Доклад. Ростов-на-Дону: РОССТАТ, 2015.

Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года, (2011). (http://donland.ru/Default.aspx?pageid=85416#g1 – Дата обращения: 11.02.2015).

Федеральный закон 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации» от 31.21.2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/ - Дата обращения: 15.02.2015).

Шаповалов А. (2015). Краеугольный баррель // *Коммерсантъ*, 12 марта.

Шелин С. (2015). Плоды «импортозамещения» // *The New Times*, 28 февраля. (http://www.newtimes.ru/articles/detail/95169/ - Дата обращения: 05.03.2015).

Barro R. J. and *Sala-i-Martin X.* (1995) Economic growth. New York: McGraw Hill, 1995.

European Commission. The Quality of Public Expenditures in the EU. Occasional Papers. 2012.

Manyika J., Sinclair J. and *Dobbs R.* (2012). Manufacturing the future: The next era of global growth and innovation. November. (http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/the_future_of_manufacturing).

More Than a Third of Large Manufacturers Are Considering Reshoring from China to the U.S. Press Releases April 20, 2012. (http://www.bcg.com/media/pressreleasedetails.aspx?id=tcm:12-104216 – Дата обращения: 10.03.2015).

REFERENCES

Belokrylova O. S. (2014) Institutional modernization strategy of economic development in conditions of forced import substitution. *Journal of Economic Regulation*, vol. 5. no 3. pp. 6-13. (In Russian).

Schedule of Oil Quotations. (http://www.nefttrans.ru/info/quotes/gr.php – Access Date: 02.03.2015). (In Russian).

Grozovsky B. (2014). Traps stagnation: how many years the Russian economy will lose. (http://www.forbes.ru/mneniya-column/krizis/243187-lovushka-stagnatsii-skolko-let-poteryaet-rossiiskaya-ekonomika – Access Date: 02.03.2015). (In Russian).

Data on Volumes of Loans, Deposits and Other Funds Provided to Organizations, Individuals and Credit Institutions. 2014. (http://cbr.ru/statistics/print.aspx?file=bank_system/4-3-1_14.htm&pid=pdko_sub&sid=dopk – Access Date: 18.02.2015). (In Russian).

Lectures in SFU. Belokrylova O. S. "The place and role of public procurement in the modern economy". (http://www.youtube.com/watch?v=-QJb5D6u2fU – Access Date: 10.03.2015), 2014. (In Russian).

Plan ("Roadmap") "Support for Enterprises of Rostov Region, Producing Import-Substituting Products"). Resolution of the Government of the Rostov region on 29.9.2014 (http://donland.ru/ – Access Date: 15.02.2015). (In Russian).

Social-Economic Situation in Russia. January-December 2014. Moscow, Federal State Statistics Service, 2015. P. 7. (In Russian).

Social-Economic Situation in Russia. January 2015. Moscow, Federal State Statistics Service, 2015. (In Russian).

Social-Economic Situation of the Rostov Region in January 2015. Report. Rostov-on-Don: Rosstat, 2015. (In Russian).

The Strategy of Social-Economic Development of the Rostov Region until 2020. (2011). (http://donland.ru/Default.aspx?pageid=85416#g1– Access Date: 11.03.2015). (In Russian).

Federal Law 488-FZ "On the Industrial Policy in the Russian Federation" Dated 31.21.2014. (http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119 – Access Date: 02.02.2015) (In Russian).

*Shapovalov A. (*2015). Corner barrel. *Kommersant*, March 12. (In Russian).

Schelin C. (2015). Fruits "import substitution». *The New Times,* February 28. (http://www.newtimes.ru/articles/detail/95169/ – Access Date: 07.03.2015). (In Russian).

Barro R. J. and *Sala-i-Martin X.* (1995). Economic growth. New York, McGraw Hill.

European Commission. The Quality of Public Expenditures in the EU. Occasional Papers. 2012.

Manyika J., Sinclair J. and *Dobbs R.* (2012). Manufacturing the future: The next era of global growth and innovation. November. (http://www.mckinsey.com/insights/manufacturing/the_future_of_manufacturing – Access Date: 11.02.2015).

More Than a Third of Large Manufacturers Are Considering Reshoring from China to the U.S. Press Releases April 20, 2012. (http://www.bcg.com/media/pressreleasedetails.aspx?id=tcm:12-104216 – Access Date: 02.03.2015).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2078-5429.2015.6.1.055-066*

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ*

КОТЛЯРОВ ИВАН ДМИТРИЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент департамента финансов,
Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики, г. Санкт-Петербург,
e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

В работе выполнен теоретический анализ нестандартных форм занятости. Показано, что понятие «нестандартные формы занятости» представляет собой зонтичный термин, объединяющий разнородные по своей природе формы взаимодействия работника и работодателя. Составлен перечень критериев, по которым нестандартные формы занятости отличаются от традиционной модели наемного труда (включающий в себя экономический, юридический, организационный и социальный критерии). Показано, что нестандартные формы занятости могут соответствовать интересам работников, работодателей и государства, что предполагает большую гибкость при законодательном регулировании и практическом применении нестандартных форм занятости.

Ключевые слова: *нестандартные формы занятости; гибриды; работодатели; работники; регулирование.*

ATYPICAL EMPLOYMENT: AN ATTEMPT AT THEORETICAL ANALYSIS

KOTLIAROV IVAN, D.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor, Department of Finance,
National Research University Higher School of Economics,
St. Petersburg,
e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

The paper contains a theoretical analysis of atypical employment. It is demonstrated that the notion "atypical employment" is an umbrella term that includes different forms of cooperation between employer and employee. This analysis helps to form the list of criteria of differentiation between regular and atypical employment (this list includes economic, legal, organizational and social criteria). It is demonstrated that atypical employment may meet requirements of employees, employers and the state and this is why legal regulation and practical implementation of atypical employment should be very flexible.

Keywords: *atypical employment; hybrids; employers; employees; regulation.*

JEL: *J01, J41.*

* Статья подготовлена при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ Высшая школа экономики, проект «Исследование форм и механизмов корпоративной и региональной технологической кооперации»

© Котляров И. Д., 2015

ВВЕДЕНИЕ

Рост популярности нестандартных форм занятости (НФЗ; также используются термины неустойчивые, нетипичные, инновационные и т. д. формы занятости (*Есипов, 2013*)) породил двоякую реакцию общества, участников трудовых отношений и специалистов по экономике труда. С одной стороны, можно говорить о том, что НФЗ связываются с большими возможностями для работника и для работодателя по сравнению с традиционной моделью занятости (условно назовем такое восприятие НФЗ позитивным). С другой стороны, присутствуют ярко выраженные опасения того, что НФЗ будут размывать традиционную модель занятости и давать работодателям больше возможностей за счет ущемления законных прав трудящихся (это восприятие НФЗ может быть названо негативным).

Очевидно, что эти различные взгляды на НФЗ порождают разные подходы к их правовому регулированию. В рамках позитивного восприятия НФЗ не нуждаются в специальном регулировании, тогда как в соответствии с негативным подходом необходимо достаточно жестко регулировать НФЗ, чтобы защитить интересы работников.

Выбор между этими двумя подходами должен основываться на ясном понимании экономической и социальной природы НФЗ. В настоящее время существует значительное число работ, посвященных проблемам нестандартных форм занятости (далее для краткости НФЗ). Среди них хотелось бы обратить особое внимание на фундаментальную работу, посвященную изучению нестандартной занятости в российской экономике (*Нестандартная занятость…, 2006*), монографию Е. Я. Варшавской (*Варшавская, 2009*), исследования Р. А. Долженко (*Долженко, 2014а; 2014б*), посвященные экономическому анализу НФЗ (в том числе с точки зрения теории трансакционных издержек), публикацию А. М. Колота (*Колот, 2013*), в которой трансформация института занятости рассматривается как элемент глобальных изменений, затрагивающих всю социально-трудовую сферу в целом, а также небольшую, но весьма интересную работу (*Цыганкова, 2014*), в которой сделана попытка дать классификацию нестандартных форм занятости по критерию их новизны

Тем не менее, ответа на вопрос, что, собственно говоря, представляют собой НФЗ, пока нет. Речь идет о том, что пока не до конца ясно, какова экономическая природа НФЗ. Сложность ответа на этот вопрос, разумеется, во многом обуславливается тем, что к НФЗ относят очень разнородные модели организации взаимодействия между работником и работодателем – от фрилансинга и аутсорсинга персонала до неполного рабочего дня и удаленной работы.

В нашей работе мы предпримем попытку дать анализ природы НФЗ, на его основе описать механизм трансформации традиционной модели занятости в современных условиях и на основе этого описания сформулировать принципы, на которых может основываться законодательное регулирование НФЗ.

ТРАДИЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ЗАНЯТОСТИ

В силу многообразия разновидностей трудовых и квази-трудовых отношений, объединяемых под общим названием «нестандартные формы занятости», попытки дать единообразное определение НФЗ, которое бы учитывало все особенности этих форм, будут неизбежно сталкиваться со значительными трудностями. С практической точки зрения это означает, как отмечает А. М. Колот (*Колот, 2013*), что наиболее эффективным способом описания НФЗ служит их противопоставление традиционной модели занятости (при таком подходе НФЗ будут включать в себя все формы организации взаимодействия между работником и работодателем, которые не могут быть отнесены к традиционной форме занятости (*Нестандартная занятость…, 2006. С. 16*)).

Реализацией такого подхода служит то, что в публикациях, посвященных проблеме НФЗ, их разновидности обычно даются списком, без попытки выявить

экономическую и организационную природу каждой из них (*Нестандартная занятость…, 2006. С. 19-20; Дашкова* и *Дорохова, 2014. С. 19; Колот, 2014*).

Эта практическая рекомендация А. М. Колота позволяет сделать важный методологический вывод о том, что по своей сути понятие НФЗ является зонтичным термином (т. е. что не существует единого универсального критерия, позволяющего противопоставить традиционную модель занятости и НФЗ), вследствие чего необходимо выявить природу тех специфических разновидностей трудовых и квазитрудовых отношений, которые включаются в состав НФЗ. Иными словами, вместо попыток дать общее определение НФЗ следует понять, из каких именно моделей организации взаимодействия между работником и работодателем состоят НФЗ (или, что равнозначно, по каким критериям различные разновидности НФЗ могут быть противопоставлены традиционной модели занятости.

Для этого в первую очередь необходимо дать перечень отличительных признаков традиционной модели занятости. Наш подход к составу такого перечня представлен в табл. 1.

Таблица 1

Описание характеристик традиционной формы занятости

Характеристики традиционной модели занятости	**Описание характеристики**
Экономический	- Отчуждение работника от средств производства; - Отчуждение работника от предпринимательских рисков (работник получает установленную плату за труд независимо от результатов деятельности предприятия); - Сотрудник выполняет работу на возмездной основе (благодаря работе он участвует в общественном разделении труда и получает свою долю общественного продукта)
Юридический	- Работник связан с работодателем официальным трудовым договором (это требование отражает формальный аспект трудовых отношений); - Трудовой договор устанавливает подчиненное положение работника по отношению к работодателю (работник обязан выполнять требования работодателя); - Работник заключает трудовой договор только с одним работодателем (это требование закрепляет подчиненное положение работника и устраняет у него конфликт интересов); - Трудовой контракт носит бессрочный характер; - Трудовой контракт может быть расторгнут по инициативе как сотрудника, так и работодателя; - Работнику гарантируется полная занятость
Организационный	- Работник привлекается для выполнения не некоторой определенной задачи, а трудовых обязанностей; - Работник выполняет свои обязанности на рабочем месте, предоставленном работодателем; - Работник выполняет свои обязанности в соответствии с графиком работы и правилами внутреннего распорядка, установленными работодателем; - Продолжительность рабочего дня регламентирована; - Квалификация работника, его интеллектуальный, физический и психологический потенциал соответствуют параметрам производственного процесса
Социальный	Предусматривается социальная защита работника

Очевидно, что эти признаки тесно переплетаются друг с другом (отчуждение работника от средств производства ведет к тому, что работник будет выполнять свои трудовые обязанности на рабочем месте, предоставленном работодателем, а отказ от

трудового договора, скорее всего, приведет к ухудшению уровня социальной защиты; в регламентированной продолжительности рабочего дня, наряду с организационной, есть элементы социальной составляющей). Это переплетение ведет к тому, что не всегда можно однозначно отнести тот или иной признак к экономическому, юридическому и т. д. аспекту традиционной модели занятости, поэтому наша разбивка признаков по этим аспектам в известной степени условна. Кроме того, разумеется, перечень проявлений признаков неполон: мы включили в табл. 1 только те из них, которые, на наш взгляд, являются наиболее значимыми. Тем не менее, несмотря на эти недостатки, табл. 1, по нашему мнению, достаточно адекватно отражает состав и структуру признаков традиционной модели занятости.

Таблица 2

Достоинства и недостатка традиционной модели занятости

	Достоинства	Недостатки
Для работника	- Гарантия определенной заработной платы; - Защита от предпринимательских рисков (предприятие выплачивает заработную плату независимо от наличия прибыли); - Защита занятости (сложность увольнения постоянного работника); - Социальные гарантии; - Перспективы карьерного роста	- Зависимость от работодателя в плане личной и профессиональной самореализации (вследствие отчуждения от средств производства), т. е. риск несоответствия выполняемых задач собственным потребностям работника; - Необходимость соблюдения регламентов работодателя (по графику и месту работу); - Отчуждение от предпринимательской прибыли
Для работодателя	- Наличие постоянного штата работников (т. е. достаточная и гарантированная обеспеченность трудовыми ресурсами требуемой квалификации для выполнения производственных задач); - Возможность формирования и развития человеческого капитала (наращивание конкурентоспособности и повышение эффективности за счет более высокого качества персонала); - Лояльность персонала	- Высокие расходы на оплату персонала, не зависящие от прибыли фирмы (т. е. от предпринимательских рисков) и в недостаточной степени привязанные к эффективности сотрудника (из-за социальных гарантий, в т. ч. минимального размера оплаты труда); - Негибкость трудовых отношений (сложность отказа от избыточных и недостаточно эффективных работников); - Потеря инвестиций в человеческий капитал при увольнении сотрудника; - Недостаточная эффективность работы сотрудника (из-за высокой защиты занятости)
Для государства	- Высокий уровень социальной стабильности (благодаря защищенной занятости)	- Высокий уровень молодежной безработицы, увеличивающий социальное напряжение; - Рост государственных затрат на выплаты пособий безработным; - Отсутствие доступа к работе у лиц, не полностью отвечающих требованиям работодателей (в т. ч. из-за невозможности обеспечить соответствие их производительности труда установленному уровню социальных гарантий)

Источник: *составлено с использованием материалов (Долженко и Попов, 2014).*

Традиционная модель занятости, наряду с достоинствами, обладает и рядом недостатков для всех участников социально трудовых отношений (см. табл. 2). В частности, несоответствие выполняемых трудовых обязанностей внутренним запросам работника ведет к тому, что основное место работы начинает

восприниматься сотрудником исключительно как источник дохода, а основная самореализация переносится на другие виды деятельности. Это снижает производительность труда и размывает лояльность.

На устранение этих недостатков как раз и направлены нестандартные формы занятости.

ПРИРОДА НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ

Из табл. 1 наглядно следует, что НФЗ будут включать в себя:

- Нестандартные формы трудовых отношений, при которых претерпевает изменения экономический статус работника и работодателя. В этом случае частично или полностью устраняется отчуждение работника от средств производства (нередко сотрудник может быть поставщиком капитала для компании – например, водитель такси, работающий в таксопарке на собственном автомобиле) и/или на работника частично или полностью переносятся предпринимательские риски. Сотрудник в этой ситуации мигрирует от статуса наемного работника к статусу партнера своего работодателя (*Пинк, 2005*) (а сам термин «работодатель» становится все более и более условным) или даже к статусу совладельца бизнеса (на предприятиях коллективной формы собственности (*Сергеев, 2013; Хабибуллин, 2014*)). Это означает, что традиционные трудовые отношения (иерархические по своей природе) замещаются гибридными (*Williamson, 1991; Ménard, 2004*). Однако имеет место и обратный процесс усиления отчуждения работника от средств производства – речь идет о внедрении аутсорсинга персонала (*Смирных, 2013*), при котором происходит двухуровневое отчуждение от средств производства: работник не только не является собственником средств производства, но и не имеет прямого доступа к ним на основе трудового договора. Доступ предоставляется ему опосредованно, путем заключения трудового договора с кадровым агентством, которое заключает договор оказания услуг с фактическим работодателем, выступая тем самым в качестве трудового посредника, или, иначе, продавца рабочей силы.

Отметим здесь, что классический трудовой договор сам по себе является гибридным – его нельзя считать ни чисто рыночным (работник занимает неравноправное положение по отношению к работодателю), ни чисто иерархическим (поскольку работник не является собственностью работодателя), однако традиционно трудовые отношения рассматривают как иерархические (в силу наличия у работодателя права отдавать распоряжения работнику) (*Фуруботн* и *Рихтер, 2005. С. 430; Нестандартная занятость…, 2006. С. 19; Уильямсон, 1996. С. 397*).

С экономической точки зрения к нетрадиционным формам трудовых отношений можно также отнести те формы взаимодействия сотрудника и работодателя, при которых отсутствует материальное вознаграждение сотрудника (или оно пренебрежимо мало), а исполнитель получает компенсацию в нематериальной форме. Речь идет о разнообразных формах некоммерческого сетевого сотрудничества (*Тапскотт* и *Уильямс, 2009*), включая краудсорсинг (*Хау, 2012*).

Таким образом, по экономическому признаку можно говорить о существовании нетрадиционных форм трудовых отношений, основанных, во-первых, на гибридном взаимодействии, во-вторых, на некоммерческом сетевом сотрудничестве (эти две разновидности организации взаимодействия работника и работодателя можно назвать квази-трудовыми отношениями), в-третьих, на усиленном (по сравнению с традиционной формой занятости) отчуждении работника от средств производства (эти формы трудовых отношений можно для краткости назвать алиенационными);

- Нестандартные формы правового регулирования, в частности, неформальную занятость (без официального трудового контракта) или дополнительную занятость (на втором месте работы);

- Нестандартные формы организации труда (работа на дому или работа по

свободному графику). Сюда же мы считаем возможным отнести привлечение к исполнению трудовых обязанностей лиц со специфическими возможностями (т. е. не в полной мере соответствующих профессиональным требованиям – например, инвалидов);

- Нестандартные формы социальной защиты. К ним можно отнести как такие формы занятости, при которых социальная защита отсутствует или сведена к минимуму (например, при нелегальной занятости гастарбайтеров), так и формы занятости, предполагающие более высокий, по сравнению со стандартным, уровень социальной защиты (занятость беременных, инвалидов и т. д.).

Очевидно, что «нестандартность» в организации трудовых отношений между конкретным работником и работодателем может проявляться как во всех перечисленных выше аспектах (экономическом, правовом, организационном; скажем, сотрудник может выполнять свои обязанности на собственном оборудовании, например, на автомобиле, без формального контракта и по самостоятельно установленному графику, без социальной защиты), так и в каком-либо одном, двух или трех из них.

Нестандартная занятость охватывает все формы организации взаимодействия между работником и работодателем, в той или иной мере отклоняющиеся от стандартной модели занятости для большего (по сравнению со стандартной моделью) учета запросов одной или нескольких сторон трудовых отношений (хотя, разумеется, с практической точки зрения удобнее считать те НФЗ, которые отклоняются от стандартной модели в малой степени, специфическими разновидностями стандартной модели занятости – например, гибкий рабочий график, - а не исключать их из нее; однако вопрос, что считать «незначительным отклонением», требует очень тщательного анализа). Иначе говоря, НФЗ направлены на то, чтобы повысить гибкость взаимодействия работодателя и работника с учетом их специфических запросов. Однако нередко эта гибкость трактуется крайне однобоко – как гибкость в формировании и управлении трудовыми ресурсами со стороны работодателя, что неверно; Е. Я. Варшавская справедливо указывает на проявление гибкости для обеих сторон – совместно или по отдельности (*Варшавская, 2009. С. 64*).

Здесь же уместно сделать одно терминологическое уточнение – для обозначения НФЗ также используется термин «гибкие формы занятости» (*Варшавская, 2009*). Однако, по нашему мнению, эту гибкость следует понимать в первую очередь не как большую простоту заключения и расторжения трудового (или квази-трудового) договора по сравнению со стандартной моделью занятости (как это нередко делается), а как наличие у НФЗ большего потенциала адаптации к потребностям работника, работодателя и государства.

В трудовой деятельности работника могут сочетаться как традиционная, так и нестандартная занятость. Например, сотрудник, занятый по постоянному трудовому контракту в качестве продавца сотовых телефонов, после работы подрабатывает водителем такси в таксопарке (на собственном автомобиле). В качестве водителя он не имеет постоянного трудового контракта, а его доход складывается из определенного процента от платы, взимаемой им с пассажиров. Как продавец, этот работник нанят в соответствии с традиционной моделью занятости, тогда как его работа водителем относится к НФЗ. Его работа продавцом от этого не становится нестандартной, однако, в силу работы водителем, этого человека в целом следует считать занятым по НФЗ.

Столь же очевидно, что сотрудник может работать на нескольких работах, при этом на всех из них – по НФЗ.

Наконец, сочетание традиционной занятости с НФЗ или нескольких НФЗ в деятельности одного работника могут порождать новую форму НФЗ – сверхзанятость (распространенное в России явление, связанное с необходимостью максимизации дохода) (*Дашкова* и *Дорохова, 2014. С. 20-21*).

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ И ИНТЕРЕСЫ УЧАСТНИКОВ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Как уже было сказано выше, ошибочно предполагать, что НФЗ направлены исключительно на удовлетворение потребности работодателей в большей гибкости при формировании и управлении трудовыми ресурсами. Запрос на использование НФЗ исходит не только от работодателей (желающих минимизировать свои риски и затраты, в том числе за счет снижения трансакционных издержек на взаимодействие с персоналом, а также на управление своими производственными активами – которые могут находиться в собственности сотрудников (*Уильямсон, 2010*)), но и от работников (заинтересованных в максимизации своего дохода, большей гибкости в организации своей трудовой деятельности и учете своих специфических пожеланий, в том числе – потребности в самореализации (*Пинк, 2005; Нестандартная занятость…, 2006. С. 19*)). При этом, разумеется, предпочтения работодателей и работников в выборе определенного варианта НФЗ в силу объективной разницы интересов совпадают лишь отчасти (но, что очень важно, частично все же совпадают).

Таким образом, применение НФЗ не всегда означает однозначное ухудшение положения работника (в результате чего работник включается в состав прекариата (*Колот, 2013. С. 96*)) – возможные потери работника (например, снижение уровня его социальной защиты или отчуждения от предпринимательских рисков), могут сопровождаться получением дополнительных выгод (например, возможностью максимизировать свой доход, работать по более удобному графику или на дому или выполнять более интересные для него виды деятельности). Речь идет о том, что за счет частичного отказа от положительных характеристик традиционной формы занятости сотрудник в большей или меньшей степени устраняет ее недостатки. Размер этих выгод может быть достаточно велик для того, чтобы не только компенсировать минусы НФЗ, но и сделать ту или иную разновидность НФЗ более привлекательной для работника, чем традиционная форма занятости (при этом соответствующая разновидность НФЗ может быть привлекательнее традиционной формы занятости также и для работодателя, т. е. ее применение соответствует интересам двух сторон). Это, в частности, подтверждает состав причин, побуждающих работника обратиться к самозанятости (см. табл. 3).

Таблица 3

Перечень причин, побудивших работника прибегнуть к самозанятости (сумма превышает 100%, поскольку опрошенные могли назвать более одной причины)

Причины, побудившие начать самозанятость	Доля от числа ответивших, %
Проблемы по основному месту работы (нестабильность на предприятии, нестабильность в отрасли и т. д.)	12,50
Низкий уровень оплаты при наемном труде	12,50
Понимание того, что самозанятость даст возможность заработать больше, даже если текущий уровень зарплаты устраивает	45
Желание заниматься любимым делом	52,50
Желание планировать свою жизнь, вырваться из жесткого графика и рабочей иерархии	60
Никогда не был наемным работником, сразу ушел в свободное плавание	2,5
Другое	25

Источник: *(Макурова, 2014).*

Важно отметить, что применение НФЗ не является однозначно выгодным для работодателей. Снижая свои издержки и риски, они при использовании определенных форм НФЗ попадают в зависимость от работника, лишаются

возможности формировать постоянный штат лояльных сотрудников и т. д.

Более того, отдельные разновидности НФЗ (в частности, гибкий график работы) может привести к росту затрат работодателя на управление трудовыми ресурсами (однако этот рост затрат компенсируется за счет повышения производительности труда). Таким образом, заинтересованность работодателей во внедрении НФЗ не всегда ограничивается исключительно желанием перенести на работника определенные затраты и риски: в некоторых случаях внедрение элементов НФЗ служит инструментом стимулирования персонала и повышения эффективности использования человеческого капитала, а также способствует обеспечению лояльности сотрудников.

НФЗ, несмотря на возможные потери, также могут быть привлекательными для общества, поскольку они способны обеспечивать более высокую занятость (в том числе за счет вовлечения в трудовые или квази-трудовые отношения тех категорий людей, которым в иной ситуации было бы сложно найти работу в силу специфики своих возможностей, например, одиноким матерям или инвалидам), что снижает издержки общества на содержание безработных и частично нетрудоспособных, а также уменьшает социальную напряженность благодаря росту дохода и расширению возможностей самореализации у этих категорий населения.

Утверждение, что НФЗ могут соответствовать интересам работника (а также одновременно отвечать потребностям как работника, так и работодателя), уже представлено в научной литературе (*Варшавская, 2009. С. 64*). Однако анализ классификации НФЗ по критерию их соответствия интересам различных участников трудовых отношений, предложенной в работе (*Варшавская, 2009. С. 64*), показывает, что, по мнению автора этой классификации, интересам работодателя в первую очередь отвечают те разновидности НФЗ, которые мы относим к нестандартным формам трудовых отношений, причем к их алиенационному варианту (см. выше) – использование заемного труда и т. д., тогда как интересам работника соответствуют нестандартные формы организации труда (телеработа, гибкий рабочий график и т. д.). Иначе говоря, переход к нестандартным формам трудовых отношений выгоден работодателю, а применение нестандартных форм организации труда выгодно прежде всего для работника. По сути дела, это означает, что нестандартные формы организации труда, не посягая на экономические, юридические и социальные основы традиционной модели занятости, просто делают условия труда (в рамках этой традиционной модели) более удобными и гибкими для работника (т. е. представляют собой дальнейшее развитие традиционной модели занятости в интересах работников), тогда как нестандартные формы трудовых отношений разрушают традиционную модель и ведут к ухудшению положения трудящихся.

По нашему мнению, это не совсем так, поскольку существуют нестандартные формы трудовых отношений, соответствующие как в первую очередь интересам работника (*Пинк, 2005*), так и запросам работника и работодателя одновременно. Фактически можно утверждать, что по любому критерию противопоставления традиционной модели занятости и НФЗ, описанному нами выше, можно найти НФЗ, соответствующие в первую очередь интересам работника, в первую очередь интересам работодателя, а также интересам работника и работодателя одновременно.

ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ

Таким образом, при экономическом анализе, практическом применении и законодательном регулировании НФЗ большое внимание следует уделять оценке баланса выгод и потерь, связанных с НФЗ, для всех участников социально-трудовых отношений (*Колот, 2013. С. 95*). Это означает, что не следует жестко запрещать все нестандартные формы занятости ради благих целей защиты интересов работника и обеспечения прозрачности трудовых отношений. Такой запрет может

реализовываться как в прямой (путем законодательного запрета определенных моделей организации взаимодействия между работником и работодателем), так и косвенной форме (в виде принудительного, антирыночного включения в НФЗ отдельных элементов традиционной формы занятости, вследствие чего соответствующие НФЗ могут утратить привлекательность как для работодателя, так и для работника). В конечном счете это может стать причиной еще большего ухода занятости в тень, дальнейшего – хотя явно и не декларируемого – распространения НФЗ и ухудшения реального положения работников. Иначе говоря, не следует рассматривать все без исключения разновидности НФЗ как инструмент усиления эксплуатации работников и расширения прекаризации труда. С другой стороны, государству необходимо избегать и другой крайности – полностью отказываться от регулирования НФЗ в надежде на то, что рынок все расставит на свои места. По нашему мнению, следует выявить те разновидности НФЗ, которые соответствуют интересам работодателей, работников и общества в целом, и создать условия для их реализации (в т. ч. с точки зрения юридической прозрачности), построив при этом барьеры для функционирования тех форм НФЗ, которые ущемляют интересы участников трудовых отношений (в частности, путем создания инструментария защиты этих интересов (*Яковлева, 2014*)). Отказ (в т. ч. и за счет искусственного сохранения старых правовых норм, не учитывающих сегодняшние технологические реалии) от такого подхода к регулированию НФЗ будет приводить к анекдотическим ситуациям, наподобие той, которая возникла в Челябинске, когда преподаватель вуза была обвинена в мошенничестве – она получила зарплату, но на рабочее место не вышла (поскольку была в командировке), а лекции прочитала по Skype (*Кущук, 2014*).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Можно сформулировать следующие выводы:

- Нестандартные формы занятости могут быть противопоставлены традиционной форме занятости по экономическому, правовому, организационному и социальному критериям (или сочетанию этих критериев). Это означает, что противопоставление традиционной формы занятости и нестандартных форм занятости по какому-либо одному универсальному критерию невозможно;
- Нестандартные формы занятости могут соответствовать не только интересам работодателей, но и интересам работников, а также общества в целом. Это предполагает отказ от прямолинейного подхода к их регулированию, которое должно основываться на балансе интересов всех участников трудовых отношений. В частности, оно должно быть адаптировано к специфике отдельных отраслей (поскольку в разных отраслях допустим разный уровень внедрения НФЗ).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Варшавская Е. Я. (2009). Гибкость занятости: зарубежный опыт и российская практика. Кемерово: Кемеровский государственный университет: Кузбассвузиздат, 255 с.

Дашкова Е. С. и *Дорохова Н. В.* (2014). Нестандартная занятость в России // *Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление*, № 2, с. 19-21.

Долженко Р. А. (2014а). Новые формы трудовых отношений: уточнение понятий // *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*, № 1, с. 168-173.

Долженко Р. А. (2014б). Трансакционные издержки использования новых форм трудовых отношений // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*, № 4, с. 110-118.

Долженко Р. А. и *Попов Э. И.* (2014). Взаимосвязь новых форм трудовых отношений и прекаризации труда в условиях постиндустриальной экономики // *Вестник Алтайского государственного аграрного университета*, № 12, с. 179-185.

Есипов А. С. (2013). Регулирование инновационных форм социально-трудовых отношений в современной экономике. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. Саратов: Саратовский государственный технический университет им. Ю. А. Гагарина.

Колот А. М. (2013). Трансформация института занятости как составляющая глобальных изменений в социально-трудовой сфере: феномен прекаризации // *Уровень жизни населения регионов России*, № 11, с. 93-101.

Кущук В. (2014). Профессора обвиняют в мошенничестве за преподавание по Skype // *Профиль*, 29.07.2014. (http://www.profile.ru/society/item/84537-chtenie-lektsij-po-skype-kak-prestuplenie - Дата обращения: 06.11.2014).

Макурова Т. (2014). Работать на себя // *Эксперт Северо-Запад*, № 42. (http://expert.ru/northwest/2014/42/rabotat-na-sebya/ - Дата обращения: 02.02.2015)

Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В. Е. Гимпельсона и Р. И. Капелюшникова. М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006.

Пинк Д. (2005). Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки. М.: Издательский дом «Секрет Фирмы».

Сергеев А. С. (2014). Особенности регулирования социально-трудовых отношений в организациях коллективной формы собственности. Автореф. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. М.: ОАО ВЦУЖ.

Смирных Л. И. (2013). Заемный труд в России: быть или не быть? (Оценка опыта российских предприятий) // *Вопросы экономики*, № 12, с. 123-140.

Тапскотт Д. и *Уильямс Э. Д.* (2009). Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все. М.: BestBusinessBooks.

Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

Уильямсон О. И. (2010). Аутсорсинг: трансакционные издержки и управление цепями поставок // *Российский журнал менеджмента*, Т. 8, № 1, с. 71-92.

Фуруботн Э. Г. и *Рихтер Р.* (2005). Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та., 734 с.

Хабибуллин Р. И. (2014). Акционерные общества работников: современное состояние, эффективность, проблемы и перспективы развития // *Экономическая наука современной России*, № 3, с. 68-87.

Хау Дж. (2012). Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. М.: Альпина Паблишер.

Цыганкова И. В. (2014). «Новые» формы нестандартной занятости на российском рынке труда // Политическая экономия: прошлое, настоящее, будущее: сборник тезисов Международной научной конференции 15 мая 2014 года. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, с. 133-135.

Яковлева А. В. (2014). Пособия по безработице при нестандартной занятости (современный опыт Дании) // *Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент*, № 4, с. 236.

Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.

Williamson O. E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no 2, pp. 269-296.

REFERENCES

Varshavskaya E. Ya. (2009). Flexible employment: foreign experience and Russian practice. Kemerovo, Publ. House of Kemerovo State University. (In Russian).

Dashkova E. S. and *Dorokhova N. V.* (2014). Atypical employment in Russia. *Herald of the Voronezh State University. Series: Economics and Management [Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo universiteta. Serial: Ekonomika i upravlenie]*, no. 2, pp.

19-21. (In Russian).

Dolzhenko R. A. (2014a). New forms of labor relations: a clarification. *Bulletin of Altai State Agricultural University [Vestnik Altayskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta]*, no 1, pp. 168-173. (In Russian).

Dolzhenko R. A. (2014b). Transaction cost of new forms of labor relations. *Scientific Journal ITMO. Series: Economics and Environmental Management [Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Serial: Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment]*, no. 4, pp. 110-118. (In Russian).

Dolzhenko R. A. and *Popov E. I.* (2014). Correspondence between new forms of labor relations and precarization of labor in post-industrial economy. *Bulletin of Altai State Agricultural University [Vestnik Altayskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta],* no. 1, pp. 179-185. (In Russian).

Esipov A. S. (2013). Regulation of innovative forms of social and labor relations in modern economy. Cand. Sc. Thesis (Economics). Saratov, Yu. A. Gagarin Saratov State Technical University. (In Russian).

Kolot A. M. (2013). Transformation of employment as a part of global changes in social and labor relation: phenomenon of precarization. *The Standard of Living of the Population of Russian Regions [Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii]*, no. 11. pp. 93-101. (In Russian).

Kuschuk V. (2014). University professor accused in fraud because of lectures given by Skype. *Profile [Profil']*, 29.07.2014. (http://www.profile.ru/society/item/84537-chtenie-lektsij-po-skype-kak-prestuplenie - Access Date: 06.11.2014). (In Russian).

Makurova T. (2014). Working for yourself. *Expert North-West [Ekspert Severo-Zapad]*, no. 42. (http://expert.ru/northwest/2014/42/rabotat-na-sebya/ - Access Date: 02.02.2015). (In Russian).

Atypical Employment in Russian Economy / Ed. by V. E. Gimpel'son and R. I. Kapelyushnikov. Moscow, Publ. House of SU HSE, 2006. (In Russian).

Pink D. (2005). Free Agent Nation: The Future of Working for Yourself. Moscow, Publ. House "Trade Secret [Sekret Firmy]". (In Russian).

Sergeev A. S. (2014). Specific regulation of social and labor relations in collective ownership companies. Cand. Sc. Thesis (Economics). Moscow, JSC VCUZh. (In Russian).

Smirnykh L. I. (2014). Leased personnel in Russia: to be or not to be? (Assessment of Russian companies' experience). *Voprosy Ekonomiki*, no. 12, pp. 123-140. (In Russian).

Tapscott D. and *Williams Anthony D.* (2009). Wikinomics. How Mass Collaboration Changes Everything. Moscow, Publ. House "BestBusinessBooks". (In Russian).

Williamson O. E. (1996). The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. St. Petersburg, Publ. House Lenizdat; CEV Press. (In Russian).

Williamson O. E. (2010). Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management. *Russian Management Journal [Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta]*, vol. 8, no. 1, pp. 71-92. (In Russian).

Furubotn E. G. and *Richter R.* (2005). Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics. St. Petersburg, Publ. House of Sankt-Petersburg State University. (In Russian).

Khabibullin R. I. (2014). Employee-owned corporations: modern state, effectiveness, problems and perspectives of development. *Economics of Contemporary Russia [Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii]*, no. 3, pp. 68-87. (In Russian).

Howe J. (2012). Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd Is Driving the Future of Business. Moscow, Al'pina Publisher. (In Russian).

Tsygankova I. V. (2014). "New" forms of atypical employment of the Russian labor market. Political economy: past, present, future: collection of abstracts of the International scientific conference, 15.05.2014. St. Petersburg, Publ. House of Polytechnic University, pp. 133-135. (In Russian).

Yakovleva A. V. (2014). Unemployment benefits in case of atypical employment (modern practice in Denmark). *Scientific Journal ITMO. Series: Economics and Environmental Management [Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Serial: Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment]*, no. 4, p. 236. (In Russian).

Ménard C. (2004). The Economics of Hybrid Organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 160, pp. 345-376.

Williamson O. E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, no 2, pp. 269-296.

www.hjournal.ru

DOI: 10.17835/2078-5429.2015.6.1.067-073

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА НА МОЛОДЕЖНОМ СЕГМЕНТЕ РЫНКА ТРУДА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФОРМЫ И МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ

ЖЕЛЕЗНЯК МАРИЯ ИВАНОВНА,

соискатель ученой степени кандидата экономических наук,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: mazhel@list.ru

В статье рассмотрены институциональные особенности и формы социально-экономического партнерства как института регулирования молодежного сегмента рынка труда. Использование междисциплинарного подхода в сочетании с методологией институционализма формирует новые возможности для решения проблем молодежной занятости через направления совершенствования инструментария социально-экономического партнерства на молодежном сегменте рынка труда Ростовской области. Рассмотрена классификация форм социально-экономического партнерства в его формальном и неформальном аспектах, определены методы реализации механизма социально-экономического партнерства при первичном и вторичном трудоустройстве молодежи.

Ключевые слова: *социально-экономическое партнерство; системность; институциональные формы; механизм реализации партнерства.*

IMPROVEMENT OF SOCIAL-ECONOMIC PARTNERSHIP IN THE YOUTH LABOR MARKET SEGMENT: THE INSTITUTIONAL FORMS AND IMPLEMENTATION MECHANISM

ZHELEZNYAK MARIA, I.,

Candidate for a Degree of Candidate of Economic Sciences,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: mazhel@list.ru

In the paper institutional features and forms of social-economic partnership as regulation institute of a youth segment of labor market are considered. Use of interdisciplinary approach in combination with methodology of institutionalism forms new opportunities for the solution of problems of youth employment through the directions of improvement of tools of social-economic partnership on a youth segment of labor market of the Rostov region. Classification of forms of social-economic partnership in its formal and informal aspects is considered, methods of realization of the mechanism of social-economic partnership at primary and secondary employment of youth are defined.

Keywords: *the social-economic partnership; consistency; institutional forms; the implementation mechanism of the partnership.*

JEL: *B52, E24, J08, J13, J38.*

© Железняк М. И., 2015

Эффективность национальной экономики зависит от решения проблем рынка труда и в первую очередь от возможностей трудоустройства молодежи. В России, несмотря на то, что в начале 2015 г. общий уровень безработицы характеризовался достаточно низким уровнем – 5,5%, среди молодежи в возрасте 15-24 лет уровень безработицы в январе 2015 г. по-прежнему остается высоким на уровне 15,1%[1]. В этой связи актуальной остается проблема поддержки молодежной занятости через исследование институциональных форм и разработку механизма социально-экономического партнерства на молодежном рынке труда.

Обзор традиционных теоретических концепций экономики труда, проблем молодежной занятости, сущности социально-экономического партнерства подтверждает необходимость дополнения базисных подходов (классического, неоклассического, кейнсианского, монетаристского) инструментарием междисциплинарного подходам с целью концептуального моделирования решения проблемы молодежной занятости на основе синтеза теоретических концептов экономики и социологии труда, использования инструментария современного менеджмента, а также методологии институционализма.

В статье социально-экономическое партнерство в сфере занятости молодежи трактуется в категориях институционального подхода с позиции системности. При обосновании принципа системность в трактовке социального партнерства на молодежном рынке труда используется системная парадигма Корнаи Я. (*Корнаи, 2002. С. 8*), а также концепция общей теории социально-экономических систем Берталанфи Л. (*Берталанфи, 1969. С. 25*), что позволяет описывать систему социально-экономического партнерства исходя из устойчивости, единства, внутреннего многообразия и гносеологической целостности. Таким образом, система социально-экономического партнерства на молодежном сегменте рынка труда представляет собой совокупность институциональных элементов регулирования молодежного сегмента рынка труда со свойственными ему признаками системности, характеризуемыми целостностью и единством принципов, целей и задач.

В ходе исследования определено, что роль социально-экономического партнерства на молодежном сегменте рынка труда активизируется на этапе трудоустройства молодежи (*Михалкина, 2010. С. 22-28*) и выражается в обеспечении, сопровождении и финансировании поиска работы и профессиональной подготовки молодых работников. Условием реализации эффективного механизма трудоустройства молодежи является развитая институциональная структура регионального рынка труда молодежи, основанная на взаимодействии формальных и неформальных институтов посредничества в системе трудоустройства. Так, основу реализации формальных институтов формируют регулятивные законодательные нормы сферы взаимодействия субъектов социального партнерства, а неформальные институты посредничества предполагают согласование интересов, потребностей и ценностных ориентаций субъектов партнерства.

Определяющую роль в институциональной структуре социально-экономического партнерства на молодежном сегменте рынка труда играют формальные институты посредничества в лице таких субъектов, как государство (органы законодательной и исполнительной власти федерального и регионального уровня, государственные службы занятости), образовательные учреждения, центры содействия трудоустройству выпускников, частные агентства по трудоустройству (кадровые и рекрутинговые агентства), наемные работники, работодатели (*Михалкина* и *Серегина, 2014. С. 49-53*). Анализ активности участия субъектов социально-экономического партнерства молодежи по критерию выделения базисного субъекта позволяет выявить основные формальные направления содействия трудоустройству на разных его этапах (профориентация, первичное и вторичное трудоустройство) (см. рис. 1).

[1] Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2015 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости). (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm).

Рис. 1. *Направления содействия молодежной занятости*
Источник: *составлено автором.*

Ключевым субъектом экономической политики, создающим формальные институты в сфере воспитания, образования, профориентации и процесса трудоустройства молодежи, является государство, являющееся по выражению Т. Сарджента, «дизайнером» правил (*Sargent, 2008. P. 7*).

Проблема функционирования формальных институциональных форм посредничества в системе трудоустройства молодежи заключается в формально-принудительной форме, однако, при этом формальная форма посредничества не всегда означает наличие «принуждения» во взаимодействии социально-экономических партнеров, а является институционализированной и в этом смысле – формальной.

Неформальными формами посредничества являются прямая помощь при устройстве на работу, протекция; рекомендация; профессионально-знакомственное трудоустройство, а также обращение в СМИ, к социальным сетям и посредничество общественных организаций. Экономический институт как обязательный компонент устойчивых отношений между агентами обеспечивает взаимодействие и согласование интересов на основе соблюдения как формальных правил, так и неформальных норм хозяйственного поведения (*Pryor, 2005. P. 25-46*). Паритетный симбиоз формальных и неформальных форм социально-экономического

партнерства в сфере содействия трудоустройству молодежи может выражаться в практике организации социальными партнерами совместных мероприятий (*Железняк, 2012. С. 15-22*).

Социально-экономическое партнерство молодежи с неформальными институтами посредничества в сфере содействия трудоустройству выражается в инициативной форме, при этом активизация посреднической деятельности субъектов социально-экономического партнерства в рамках паритетного симбиоза формальных и неформальных форм социально-экономического партнерства в сфере содействия занятости молодежи способствует повышению эффективности трудоустройства молодежи за счет повышения её конкурентоспособности на рынке труда.

Классификация форм социально-экономического партнерства в его формальном и неформальном аспектах представлена на рис. 2.

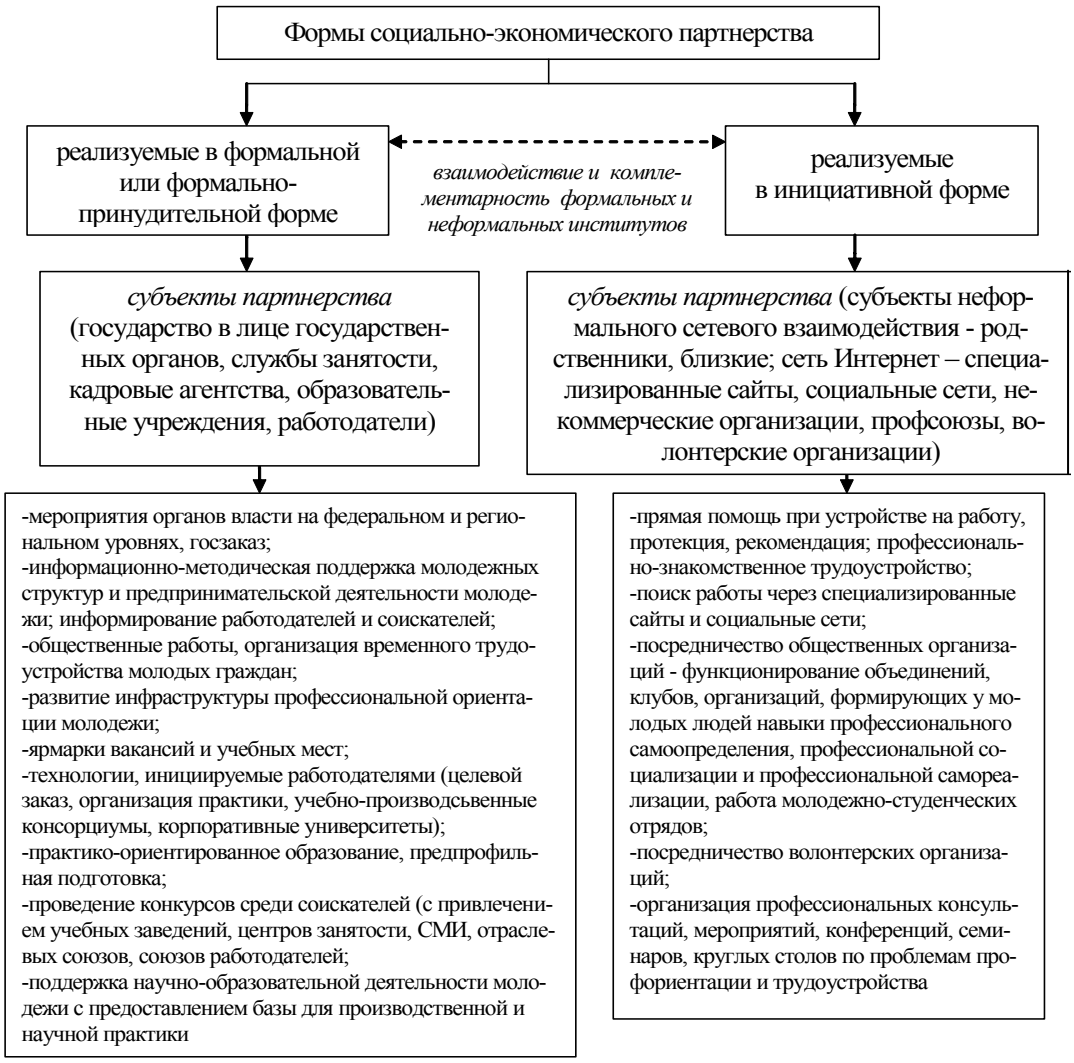

Рис. 2. *Классификация форм формального и неформального социально-экономического партнерства в сфере содействия трудоустройству молодежи*
Источник: *составлено автором в результате исследования социально-экономического партнерства в сфере содействия трудоустройству молодежи.*

Эффективность и устойчивость системы трудоустройства молодежи достигается посредством реализации механизма социально-экономического

партнерства в сфере молодежной занятости, включающего инструменты действия (постоянно действующие и временные органы регулирования социально-трудовых отношений) и инструменты процесса (мониторинг социально-трудовой сферы, контроль над выполнением соглашений и договоров, переговорный процесс между социальными партнерами).

Достижение устойчивых партнерских отношений субъектов рынка труда обеспечивается путем согласования противоречивых интересов всех субъектов на основе прямых и косвенных форм воздействия (правовых, организационных, экономических) и с учетом механизмов социального действия (гражданской социализации, социальной и социокультурной интеграции), а также институциональными, организационно-правовыми, информационными методами согласования интересов и механизмами контроля и мониторинга выполнения договоров и соглашений (*Михалкина* и *Скачкова, 2012. С. 38-42*).

Методы реализации механизма социально-экономического партнерства целесообразно разделить в зависимости от того, действуют ли они при первичном или вторичном трудоустройстве[2] (см. рис. 3).

Проведенный анализ позволяет сформулировать и предложить комплекс мер совершенствования и развития существующего механизма социально-экономического партнерства на молодежном сегменте рынка труда и обеспечить решение двух основных взаимосвязанных задач: приобретение молодыми работниками достаточного опыта профессиональной деятельности до выхода на рынок труда и поддержание достаточного уровня материального обеспечения молодежи в процессе трудоустройства, необходимого для воспроизводства и развития молодых людей. Эффективный комплекс таких мер должен включать следующие меры:

- особый режим финансирования структур, оказывающих содействие в трудоустройстве молодежи (государственных служб занятости), заключающийся в установлении размера финансирования (дотации) работы государственной службы занятости в зависимости от фактического осуществления ими функций в части непосредственного получения рабочих мест безработными, в том числе молодыми людьми, сроком на не менее чем 3 месяца;
- поддержка специальных программ содействия трудоустройству молодежи, которая не входит в категорию лиц, отнесенных государственными центрами занятости Ростовской области к испытывающим сложности в поиске работы (инвалиды, сироты, несовершеннолетние, сельская молодежь);
- упрощение механизма получения места молодежью в бизнес-инкубаторе и расширение допустимых видов деятельности, которыми могут заниматься субъекты малого предпринимательства при размещении в бизнес-инкубаторе в целях поддержки молодежного предпринимательства в Ростовской области;
- дальнейшее развитие форм корпоративного образования молодежи, при котором будет обеспечиваться приобретение профессионального опыта студентами не только технических, но и гуманитарных специальностей;
- поддержка «бизнес-ангельского» инвестирования в инновационные проекты молодежи;
- создание благотворительных фондов содействия трудоустройству молодежи и развитие системы поощрения данного вида благотворительной деятельности.

Кроме того, обеспечению эффективной занятости каждого конкретного сегмента молодежного рынка труда может способствовать реализация адресных программ, направления которых должны быть выработаны с учетом принципа социально-демографической сегментации рынка молодежи.

Таким образом, проведенное исследование показало действенность системы социально-экономического партнерства как института регулирования молодежного сегмента рынка труда, способствующего обеспечению эффективного трудоустройства молодежи.

[2] См.: Адаптация выпускников к первичному рынку труда. /Под общ. ред. Михалкиной Е. В. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2011, 306 с.

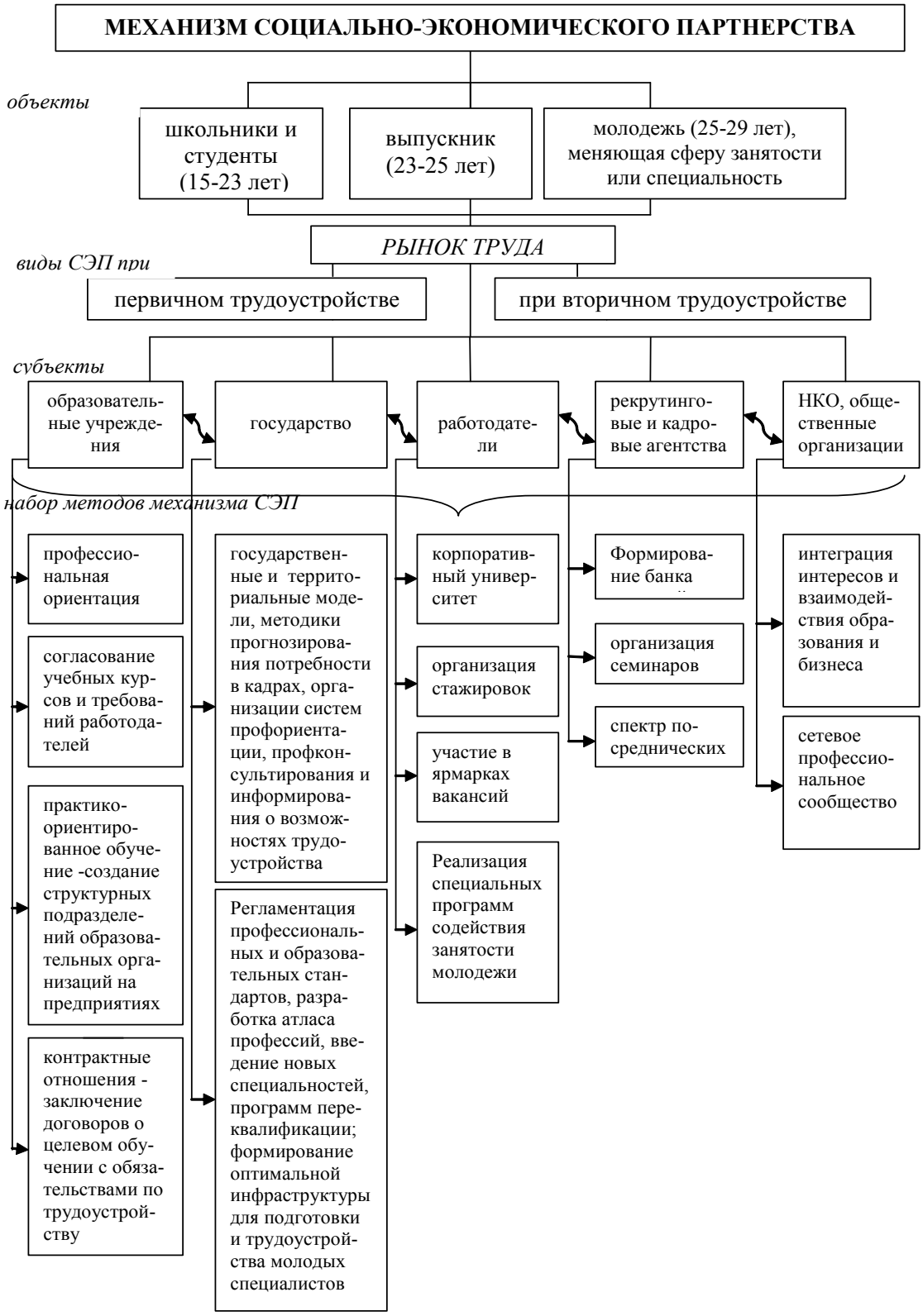

Рис. 3. *Механизм социально-экономического партнерства при первичном и вторичном трудоустройстве*

Источник: *составлено автором в результате анализа социально-экономического партнерства на рынке труда молодежи с использованием: Туринский процесс - 2014. Российская Федерация. С. 19, 25, 27, 39. (http://prof-mayak.ru).*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Адаптация выпускников к первичному рынку труда. /Под общ. ред. Михалкиной Е. В. Ростов-на-Дону: Изд-во ЮФУ, 2011, 306 с.

Берталанфи Л. (1969). Общая теория систем: критический обзор / Исследования по общей теории систем. М.: Прогресс.

Железняк М. И. (2012). Социально-экономическое партнерство в системе трудоустройства молодежи Ростовской области // *Вестник Ростовского государственного экономического университета* (РИНХ), № 4, с. 15-22.

Занятость и безработица в Российской Федерации в январе 2015 года (по итогам обследований населения по проблемам занятости). (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm - Дата обращения: 20.02.2015).

Корнаи Я. (2002). Системная парадигма // *Вопросы экономики,* № 4.

Михалкина Е. В. (2010). Оценка трудоустройства выпускников: компетентностный подход к развитию высшего экономического образования. // *Экономический анализ: теория и практика*, № 13, с. 22-28.

Михалкина Е. В. и *Серегина Е. А.* (2014). Выпускники вузов на рынке труда: обзор современных тенденций (на примере рынка труда Ростовской области) // *Международный научный журнал*, № 1, с. 49-53.

Михалкина Е. В. и *Скачкова Л. С. (*2012). Выпускники вузов: современные тренды рынка труда и проблемы качества // *Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России*, Т. 1, № 1, с. 38-42.

Туринский процесс - 2014. Российская Федерация. (http://prof-mayak.ru – Дата обращения: 24.02.2015).

Pryor F. L. (2005). Market economic systems // *Journal of Comparative Economics*, vol. 33, pp. 25-46.

Sargent T. J. (2008). Evolution and Intelligent Design // *American Economic Review*, vol. 98, no. 1.

REFERENCES

Adaptation of Graduates to the Primary Labor Market. / Ed. by Mikhalkina E. V. Rostov-on-Don, Publ. House of SFU, 2011, 306 p. (In Russian).

Bertalanffy L. (1969). General Systems Theory: A Critical Survey / Research on general systems theory. Moscow, Progress Publ. (In Russian).

Zheleznyak M. I. (2012). Social-economic partnership in the youth employment in Rostov region. *Vestnik of the Rostov State University of Economics*, no. 4, pp. 15-22. (In Russian).

Employment and Unemployment in the Russian Federation in January 2015 (According to the Results of Surveys on Employment of Population). (http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/36.htm - Access Date: 20.02.2015). (In Russian).

Kornai J. (2002). System paradigm. *Voprosy Economiki*, no. 4. (In Russian).

Mikhalkina E. V. (2010). Evaluation of graduate employment: competence approach to the development of higher education in economics. Economic *Analysis: Theory and Practice*, no. 13, pp. 22-28. (In Russian).

Mikhalkina E. V. and *Seregina E. A.* (2014). Graduates in the labor market: an overview of modern trends (on the example of labor market in the Rostov region). *International Journal*, no. 1, pp. 49-53. (In Russian).

Mikhalkina E. V. and *Skachkova L. S.* (2012). University Graduates: modern trends of the labor market and quality problems. *Personnel Management and Intellectual Resources in Russia*, vol. 1, no. 1, pp. 38-42. (In Russian).

Torino Process - 2014. The Russian Federation. (http://prof-mayak.ru – Access Date: 24.02.2015). (In Russian).

Pryor F. L. (2005). Market economic systems. *Journal of Comparative Economics*, vol. 33, pp. 25-46.

Sargent T. J. (2008). Evolution and Intelligent Design. *American Economic Review*, vol. 98, no. 1.

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2078-5429.2015.6.1.074-082*

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В СИСТЕМЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

ОБАЛЯЕВА ЮЛИЯ ИГОРЕВНА,

Руководитель дирекции по развитию
ЗАО «Сбербанк-АСТ», г. Москва,
e-mail: YIObalyaeva@sberbank-ast.ru

ЧЕРНЫЙ АНДРЕЙ СЕРГЕЕВИЧ,

Помощник руководителя направления
ЗАО «Сбербанк-АСТ», г. Москва,
e-mail: ASCherny@sberbank-ast.ru

Данная статья раскрывает роль малого и среднего предпринимательства в национальной экономике. Дается сравнительный анализ показателей, характеризующих развитие малого предпринимательства в России, Южной Корее и Франции. Дана сравнительная характеристика двух законов, поддерживающих субъекты малого и среднего предпринимательства в сфере государственных закупок. Представлено авторское видение проблемы развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и конкретизированные пути развития национальной экономики для решения данных проблем. Предложены две схемы, раскрывающие организацию взаимодействия крупного корпоративного сектора и сектора малых и средних предприятий в системе контрактных отношений, и осуществили анализ внутренних и внешних факторов развития малых и средних предприятий. Представлен опыт проведения электронных аукционов с участием субъектов малого предпринимательства на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ».

Ключевые слова: *субъекты малого и среднего предпринимательства; контрактные отношения; национальная экономика; государственные закупки; заказчик; поставщик; проблемы.*

SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE CONTRACTUAL RELATIONSHIP SYSTEM

OBALYAEVA JULIA, I.,

Head of the Development Direction
CJSC "Sberbank-AST", Moscow,
e-mail: YIObalyaeva@sberbank-ast.ru

CHERNIY ANDREW, S.,

Direction head assistant
CJSC "Sberbank-AST", Moscow,
e-mail: ASCherny@sberbank-ast.ru

The paper reveals the role of small and medium business in the national economy. The comparative analysis of the indicators characterizing the development of small business in Russia, South Korea and France is given are compared. Two laws that support small and medium businesses in public

© Обаляева Ю. И., Черный А. С., 2015

purchasing. The author's vision of the problems of development of small and medium-sized businesses in the Russian Federation and specification of the path of the national economy development is presented. Two schemes, revealing the organization of interaction of large corporate sector and the sector of small and medium-sized enterprises in the system of contractual relations and analysis of internal and external factors in the development of small and medium-sized enterprises are presented. The experience of conducting digital auctions with participation of small businesses on an digital platform CJSC "Sberbank AST" is considered.
Keywords: *small and medium-sized business; contractual relationships; the national economy; public purchasing; customer; provider.*

JEL: *H57, P43, L26.*

В настоящее время в мировых национальных экономиках сложились два сектора экономического развития: крупных корпораций и малого и среднего предпринимательства. Крупные корпорации создают основную массу ВВП, обеспечивают потребности ведущих секторов экономики в базовых товарах и услугах. Малое и среднее предпринимательство удовлетворяет потребности общества в основной массе товаров ограниченного потребления, доведения товаров до потребителей, насыщает индивидуальные потребности в сфере монополистической конкуренции.

Существуют различные оценки в соотношении развития этих двух секторов национальной экономики. Приоритетом малого и среднего предпринимательства считается, во-первых, ускоренное формирование частной собственности и частного капитала. Во-вторых, развитие конкуренции и инициативы населения. В-третьих, возможность противодействия ценовому давлению со стороны крупных производителей товаров и услуг.

Существуют методологические и практические сложности дать сравнительную, сопоставимую оценку эффективности функционирования крупного корпоративного сектора и сектора малых и средних предприятий. Кроме того, следует учитывать, что малые и средние предприятия могут эффективно работать во взаимодействии с крупными предприятиями. И центр раздельной оценки эффективности функционирования крупного корпоративного сектора и сектора малых и средних предприятий смещается в сторону оценки эффективного взаимодействия этих секторов национальной экономики.

По оценке специалистов (*Любушин* и *Ионова, 2013. С. 2-13*), доля работающих на малых предприятиях в России составляет 19% от общего числа работающих против 87% в Южной Корее и 54% во Франции. Количество малых предприятий на 1000 жителей в России оценивается величиной 5,65 против 60 и 35 в Южной Корее и Франции соответственно (см. табл. 1).

В числе проблемных вопросов в развитии, например, малых строительных предприятий Росстат называет (*Малое и среднее предпринимательство в России, 2013. С. 100*)

– неплатежеспособность заказчиков – 31%;
– высокий уровень налогов – 53%;
– недостаток заказов на работы – 24%;
– высокая стоимость материалов, конструкций, изделий – 34%;
– конкуренция со стороны других строительных фирм – 37%;
– высокий процент коммерческого кредита – 10%;
– нехватка и изношенность строительных машин и механизмов – 3%;
– недостаток квалифицированных рабочих – 20%;
– погодные условия – 13%.

Организация взаимодействия крупных корпораций и предприятий малого и среднего бизнеса является важной составляющей системы контрактных отношений,

обеспечения национальной экономики товарами и услугами. Эта система базируется на федеральной законодательной базе, включающей законы №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (*Федеральный закон РФ №44-ФЗ, 05.04.2013*), №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (*Федеральный закон РФ №209-ФЗ, 18.07.2011*), №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (*Федеральный закон РФ №209-ФЗ, 24.07.2007*). Кроме указанных федеральных законов контрактная деятельность регулируется рядом постановлений Правительства Российской Федерации.

Таблица 1

Сравнительный анализ показателей, характеризующих развитие малого предпринимательства в России, Южной Корее и Франции

	Россия	Южная Корея	Франция
Доля работающих в общей численности занятых, %	19	87	54
Количество малых предприятий, тыс.	836,2	3000	1980
Количество малых предприятий на 1000 жителей	5,65	60	35
Доля малых предприятий в ВВП, %	10-12	50	55-62

Источник: *(Любушин и Ионова, 2013. С. 4-5).*

В систему контрактных отношений между заказчиками, поставщиками (подрядчиками, исполнителями), другими участниками входят такие блоки, как единая информационная система, электронные торговые площадки, контракты (см. рис. 1). Единая информационная система содержит планы закупок, планы-графики, информацию о реестре контрактов, об исполнении контрактов и другую информацию. Информация, содержащаяся в единой информационной системе, является общедоступной и предоставляется безвозмездно.

Под аукционом в электронной форме (электронным аукционом) понимается аукцион, при котором информация о закупке сообщается заказчиком неограниченному кругу лиц путем размещения в единой информационной системе извещения о проведении такого аукциона и документации о нем, к участникам закупки предъявляются единые требования и дополнительные требования, проведение такого аукциона обеспечивается на электронной площадке ее оператором.

Оператор электронной площадки обязан обеспечивать при проведении электронного аукциона конфиденциальность информации о его участниках.

Как показывает опыт проведения электронных аукционов, на электронной площадке ЗАО «Сбербанк-АСТ» в 2014 году из общего количества объявленных открытых аукционов в электронной форме доля размещения закупок у субъектов малого предпринимательства составила 31,0%. В стоимостном выражении доля закупок у субъектов малого предпринимательства составила почти 233 млрд. рублей. Экономия бюджетных средств при таких закупках составила 11,78%.

Несомненно, результативность деятельности малых и средних предприятий, их конкурентоспособность связана с использованием логистических цепочек и исследованием факторов, воздействующих на логистическую (оперативную) результативность предприятия. Эксперты отмечают важность исследования внутренних и внешних факторов результативности (см. рис. 2) (*Рудковский, 2015. С. 57-63*).

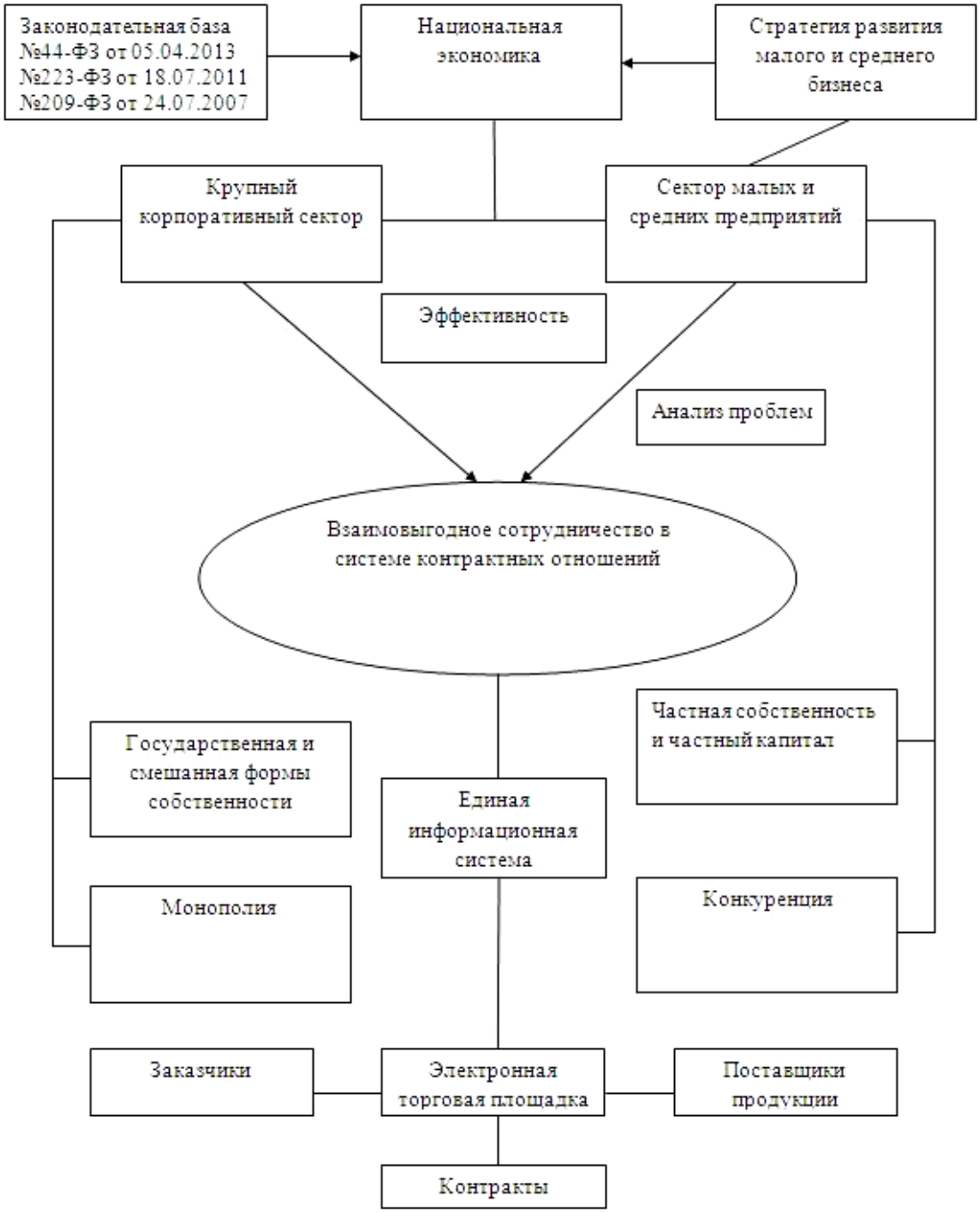

Рис. 1. *Организация взаимодействия крупного корпоративного сектора и сектора малых и средних предприятий в системе контрактных отношений*

Объем государственных закупок России в 2013 году составил около восьми триллионов рублей, это около 13% от ВВП. Однако доля закупок у субъектов малого предпринимательства в 2013 году составила всего лишь 2%. В связи с этим, 1 января 2014 года вступила в силу статья 30 Федерального закона N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд", согласно которой заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО) в объеме не менее 15 процентов совокупного годового объема закупок.

Данный закон не затрагивает заказчиков, работающих по 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Поэтому Министерство экономического развития Российской Федерации выпустило постановление от 11 декабря 2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», согласно которому заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства в размере не менее, чем 18 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок. При этом совокупный годовой стоимостной объем договоров, заключенных заказчиками с субъектами малого и среднего предпринимательства должен составлять не менее чем 10 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам «прямых» закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства. Данное постановление вступает в силу с 1 января 2016 года, а для организаций, чей годовой объем выручки составляет более 10 млрд. рублей, постановление вступает в силу с 1 июля 2015 года. Важно отметить, что на организации, чья годовая выручка меньше 1 млрд. рублей, данное постановление не распространяется.

Рис. 2. *Учет внутренних и внешних факторов развития малых и средних предприятий*

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся:

– внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы;
– коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных предприятий);
– внесенные в единый государственный реестр индивидуальные

предприниматели;
– физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица;
– крестьянские (фермерские) хозяйства.

Следует учитывать количественные критерии отнесения предприятий к малым и средним предприятиям, основными из которых являются средняя численность работников, вне зависимости от отраслевой принадлежности, а также размер выручки субъектов предпринимательской деятельности (см. табл. 2).

Таблица 2

Классификация предприятий, относимых к субъектам малого и среднего предпринимательства

Показатели	Малые предприятия	Средние предприятия
Размер выручки без учета НДС, млн. руб.	от 60 до 400	от 400 до 1000
Средняя численность работников, чел.	от 16 до 100	от 101 до 250

Средняя численность работников за календарный год определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по гражданско-правовым договорам или по совместительству с учетом реально отработанного времени, работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений предприятия (*Андреев, 2014. С. 19-29*).

Постановление от 11 декабря 2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» подготовлено в рамках реализации плана мероприятий («дорожной карты») «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием». Правительству было поручено принять меры по расширению возможностей доступа малых и средних предприятий к закупкам, осуществляемым в соответствии с Федеральным законом «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», определив при этом годовой объём закупок, которые заказчики обязаны осуществлять у таких предприятий.

Заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства в размере не менее чем 18 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок. При расчете годового объема закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства учитываются договоры:

- Заключенные с СМиСП по результатам проведения закупок в общем порядке.
- Заключенные с СМиСП по результатам проведения закупок только среди СМиСП.
- Заключенные поставщиками (подрядчиками, исполнителями) с субподрядчиками из числа СМиСП для целей исполнения договоров, заключенных с заказчиками.

Таким образом, годовой объем закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства рассчитывается как отношение стоимостного объема этих договоров к общему объему закупок за год (*Постановление №1352, 11.12.2014*).

В соответствии с федеральным законом № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», при определении закупок у СМП и СОНКО необходимо учитывать следующие факторы:

- Учитываются только конкурентные способы закупки.
- Не учитываются закрытые способы закупки.
- Не включаются закупки для обеспечения обороны страны и безопасности

государства, услуги по предоставлению кредитов, работы в области использования атомной энергии.

- Начальная максимальная цена контракта не должна превышать 20 миллионов рублей.

Для расчета закупок у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций необходимо определить совокупный годовой объем закупок с учетом всех вышеперечисленных факторов и рассчитать 15% от полученного результата.

Для выполнения данных норм заказчик может в извещениях об осуществлении закупок устанавливать ограничение в отношении участников закупок, которыми могут быть только субъекты малого предпринимательства, социально ориентированные некоммерческие организации. В этом случае участники закупок обязаны декларировать в заявках на участие в закупках свою принадлежность к субъектам малого предпринимательства или социально ориентированным некоммерческим организациям. Также, заказчик при определении поставщика вправе установить в извещении об осуществлении закупки требование к поставщику, не являющемуся субъектом малого предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, о привлечении к исполнению контракта субподрядчиков, соисполнителей из числа СМП, СОНКО.

Существуют некоторые преимущества для субъектов малого предпринимательства. Согласно федеральному закону №44 от 05.04.2013 г., заказчик обязан установить требования к обеспечению заявок. Максимальным размером обеспечения заявки является 5% от начальной (максимальной) цены контракта, а для субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций только 2%. В случае, когда контракт заключается с субъектом малого предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, заказчик обязан не более чем в течение тридцати дней с даты подписания документа о приемке оплатить товары (работы, услуги). Таким образом, поставщик, являющийся субъектом малого предпринимательства или социально ориентированной некоммерческой организацией, сможет участвовать в государственных закупках по пониженному нормативу денежного обеспечения заявок.

Однако в законе существуют недоработки, которые не позволяют субъектам малого предпринимательства пройти в сектор государственных закупок. Субъекты малого предпринимательства в основном участвуют в закупках на небольшие суммы, до 3 млн. рублей. Согласно закону, на такие малые закупки размер штрафа за ненадлежащее исполнение обязанностей по контракту составляет 10%. А, к примеру, штраф за невыполнение обязательств по контракту с ценой более 100 млн. рублей, составляет всего лишь 0,5%. Необходимо пересмотреть данную статью закона, чтобы сделать государственные закупки более привлекательными для малого бизнеса.

Несмотря на то, что 30 статья федерального закона №44 от 05.04.2013 и постановление Правительства РФ №1352 от 11 декабря 2014 г. во многом схожи, существует несколько существенных различий (см. табл. 3).

С позиций организации эффективного мониторинга и контроля за формированием контрактов и их выполнения малыми и средними предприятиями необходимо в статье 4 «Информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок» закона №44-ФЗ предусмотреть информацию о реестре малых и средних предприятий, реестре заключенных контрактов с малыми и средними предприятиями и их выполнении. Данное предложение позволит формировать статистику заключения контрактов и их выполнения малыми и средними предприятиями. Требуется унификация действующего законодательства в сфере поставок продукции и работ в целях уточнения контрольного механизма, направленного на развитие конкуренции за контракты в секторе малого и среднего

предпринимательства.

Таблица 3

Сравнение положений №44-ФЗ и № 223-ФЗ по закупкам, осуществляемым малыми и средними предприятиями

	N 44-ФЗ	**№ 223-ФЗ, Постановление Правительства РФ от 11.12.2014 г. № 1352**
Норма вступает в силу	1 января 2014 года	1 января 2016 года. Для организаций, чей годовой объем выручки превышает 10 млрд. рублей, постановление вступает в силу с 1 июля 2015 года.
Объем закупок у СМиСП	Заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства и социально ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее 15 процентов совокупного годового объе-	Заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого и среднего предпринимательства в размере не менее чем 18 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров
На кого распространяется норма	На субъектов малого предпринимательства и социально ориентированные коммерческие организации	На субъектов малого и среднего предпринимательства
Контроль и штрафы	Невыполнение размера закупок у СМП и СОНКО влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере 50 тыс. рублей.	Ответственность за нарушение объема закупок не предусмотрена. Однако, в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2013 N 396-ФЗ, с 1 января 2016 года статья 3 закона № 223-ФЗ будет дополнена частью 8.1., согласно которой, если заказчик не выполнит обязанность осуществить закупки у СМиСП в установленном объеме, то он при закупке руководствуется положениями закона от 05.04.2013 года N 44-ФЗ
Особенности	Начальная максимальная цена контракта не должна превышать 20 миллионов рублей.	На организации с годовой выручкой меньше 1 млрд. рублей данное постановление не распространяется

Некоторые выводы:

1. Контрактная система предполагает организацию взаимодействия всех секторов национальной экономики.
2. В развитии малого и среднего предпринимательства существует ряд проблем экономического и организационного характера.
3. В статье акцентируется внимание на необходимости использования электронных торговых площадок для заключения контрактов и единой информационной системы.
4. На основе проведенного анализа предложены схемы организации взаимодействия заказчиков и поставщиков продукции и использования логистических цепочек в продвижении контрактов.
5. Предложены пути совершенствования законодательства в сфере поставок продукции и работ, стимулирующие развитие конкуренции в секторе малого и среднего предпринимательства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Андреев Н. Ю. (2014). Малые и средние предприятия в национальной

экономике: достижения и проблемы // *Сегодня и завтра российской экономики*, № 65, с. 19-29.

Любушин Н. П. и *Ионова Е. С.* (2013). Анализ развития малого бизнеса в современных условиях // *Экономический анализ: теория и практика*, № 32, с. 2-13.

Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Стат. сб./ Росстат. М., 2013, 127 с.

Постановление от 11.12.2014 г. № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Рудковский О. А. (2015). Моделирование логистической стратегии предприятия // *Экономический анализ: теория и практика*, № 7, с. 57-63.

Федеральный закон РФ от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Федеральный закон РФ от 18.07.2011 №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Федеральный закон РФ от 05.04.2013 №44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

REFERENCES

Andreev N. Y. (2014). Small and medium-sized enterprises in the national economy: achievements and problems. *Today and Tomorrow, the Russian Economy*, no. 65, pp. 19-29. (In Russian).

Lyubushin N. P. and *Ionov E. S.* (2013). Analysis of the development of small business in modern conditions. *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 32, pp. 2-13. (In Russian).

Small and Medium Business in Russia. 2013: Staistics / Rosstat. Moscow, 2013, 127 p. (In Russian).

Decree of 11 December 2014 № 1352 "On Peculiarities of Participation of Small and Medium-Sized Enterprises in the Procurement of Goods, Works and Services of Certain Kinds of Legal Entities". (In Russian).

Rudkovskii O. A. (2015). Simulation of logistics enterprise strategy. The *Economic Analysis: Theory and Practice*, no. 7, pp. 57-63. (In Russian).

Federal Law of 24.07.2007 №209-FZ "On the Development of Small and Medium Enterprises in the Russian Federation". (In Russian).

Federal Law of 18.07.2011 №223-FZ "On the Procurement of Goods, Works and Services of Certain Kinds of Legal Entities". (In Russian).

Federal Law of 05.04.2013 №44-FZ "On the Contract System in the Procurement of Goods, Works and Services for State and Municipal Needs". (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2078-5429.2015.6.1.083-090*

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ДИНАМИКЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

РУБИНСКАЯ ЭТЕРИ ДЕВИСОВНА,

кандидат экономических наук,
доцент кафедры международных экономических отношений,
ЮРИУРАНХиГС, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: eteri-rubinskaya@mail.ru

Существующие в настоящее время характеристики международной миграции населения объективно обусловлены теми качественными изменениями, которые происходят в мировой экономике под влиянием расширяющейся глобализации. В статье предпринята попытка периодизации развития процесса глобализации мировой экономики и выявления особенностей международной миграции рабочей силы, происходящих под влиянием качественных изменений в мировой экономики. В этом периоде автор выделяет три этапа становления глобализации, критерием перехода от одного к другому является степень глобализационных изменений в мировой экономике под воздействием развития производительных сил и крупных общественно-политических трансформаций, повлекших за собой качественные изменения в процессах международной миграции рабочей силы. В то же время, в условиях глобализации изменяется место и роль международной миграции рабочей силы в системе мировой экономики: миграция становится средством, содействующим глобализации стран и регионов, важнейшим фактором демографического развития и экономического роста.

Ключевые слова: *этапы глобализации; глобальные проблемы; научно-техническая, информационная и технологическая революции; интеграция; транснационализация; международная миграция рабочей силы; поликаузальность.*

DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION IN THE DYNAMICS OF GLOBALIZATION PROCESSES

RUBINSKAYA ETERI, D.,

Candidate of Economic Sciences (PhD),
Associate Professor of the Department «International Economic Relations»,
The Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration,
South Russia institute, Rostov-on-Don,
e-mail: eteri-rubinskaya@mail.ru

The current characteristics of international migration caused by the qualitative changes that occur in the global economy under influence of increasing globalization. The paper attempts to suggest periodization of the global economy development and to identify features of international labor migration occurred under the influence of deep changes in the world economy. During this period, the author identifies three stages in the formation of globalization, the transition criterion from one to

© Рубинская Э. Д., 2015

other is the degree of world economy changes under the influence of the productive forces development and the major social and political transformations resulted in qualitative changes in the processes of international labor migration. At the same time in the context of globalization the place and role of international labor migration changes in the global economy system: migration becomes a means of promoting the globalization of countries and regions, the most important factor of demographic development and economic growth.
Keywords: *stages of globalization; global issues; scientific and technical; information and technology revolution; integration; transnationalization; international labor migration; poly-causality.*

JEL: *F22, F60, F66.*

Международная миграция рабочей силы, по самому общему определению, представляет собой переселение, перемещение трудоспособного населения из одного государства в другое, обусловленное экономическими и иными причинами. Одной из основных предпосылок трудовой миграции, в чем солидарны ученые, представляющие различные направления в исследовании миграции, является неравенство экономического развития стран.

Международную миграцию рабочей силы в современных условиях характеризуют все возрастающие масштабы, структурные и географические изменения, новые глубокие проблемы, как для отдельных государств, так и для мирового сообщества в целом. Существующие в настоящее время характеристики международной миграции населения объективно обусловлены теми качественными изменениями, которые происходят в мировой экономике под влиянием расширяющейся глобализации, что вызывает необходимость дальнейшего исследования причин динамизма современных миграционных потоков для определения направлений адаптации к глобализационным трендам.

Для того чтобы понять современные тенденции развития международной миграции рабочей силы, раскрыть влияние на них глобализации мировой экономики, необходимо хотя бы кратко остановиться на проблемах, с которыми столкнулось человечество во второй половине XX века в сфере взаимодействия человека и общества и между социальными общностями.

Ускоренное развитие глобализации мировой экономики, развитие тенденций, повлиявших на всю систему мирового хозяйства, включая международную миграцию рабочей силы, началось после Второй мировой войны. В этом периоде автор выделяет три этапа становления глобализации, критерием перехода от одного к другому является степень глобализационных изменений в мировой экономике под воздействием развития производительных сил и крупных общественно-политических трансформаций, повлекших за собой качественные изменения в процессах международной миграции рабочей силы.

Детерминантами **первого этапа** глобализации (вторая половина 40-х гг.– конец 60-е гг. XX века) явились, прежде всего, научно-техническая революция (НТР) и крах колониальной системы.

НТР привела к развитию процессов, следствием которых стала глобализация: интеграции фирм разных стран, транснационализации экономики, международной региональной экономической интеграции, усилению роли международных организаций, появлению новых субъектов мирохозяйственных отношений.

Научно-техническая революция стала важным фактором развития международной миграции рабочей силы в 50-60-е годы, так как, с одной стороны, развитые капиталистические страны, успешно использовавшие достижения научно-технической революции, расширяли спрос на рабочую силу, а с другой стороны, усиливалась неравномерность экономического развития стран, когда население, особенно из стран «третьего мира», «выталкивалось» в поисках работы. Несправедливое распределение положительных последствий НТР повлекло

возрастающую угрозу региональной нестабильности на целых континентах.

Важным фактором качественных изменений в развитии мировой экономики на первом этапе стала успешная борьба колониальных и зависимых стран за независимость, которая привела к краху колониальной системы и принятию ООН Концепции о Новом мировом экономическом порядке. Признание политического суверенитета не обеспечило этим странам экономической независимости, улучшения уровня и качества жизни, но расширило возможности для миграции. Численность международных мигрантов в мире в 1960 г. составила 76 млн. человек.

Международную миграцию рабочей силы на этом этапе характеризуют внутриконтинентальные миграции, которые охватили Северную и Южную Америку, Африку и Европу. Мотивами выбора страны были не только географическая близость, но также религия и язык.

Увеличение внутриконтинентальной миграции имело большое значение для Европы, когда странами иммиграции, кроме ФРГ, стали Франция, Бельгия, Швейцария и другие государства Западной и Северной Европы. В странах Европы экономика развивалась высокими темпами, но обострилась демографическая ситуация. Экономически менее развитые страны Европы с более высоким естественным приростом населения и с высоким удельным весом неквалифицированной рабочей силы (Турция, Италия, Греция, Испания, Португалия и Югославия) стали странами эмиграции.

Ко **второму этапу** становления глобализации автор относит 70-80-е гг. XX века. В эти десятилетия глобализационные процессы развивались под воздействием технологической и информационной революций, а также трансформационных изменений в странах Восточной Европы и объявленного Китаем перехода к рыночной экономике. Данные тенденции способствовали расширению мирового рыночного пространства, усилению и усложнению взаимосвязей в мировой экономике.

Возможности, предоставляемые технологической и информационной революциями в 70-80–х гг., как и НТР 50-х гг., не сняли противоречий между развитыми и экономически отсталыми странами. «Различное время доступа к технологической силе для людей, стран и регионов, - отмечает М. Кастельс, – является критическим источником неравенства в современном мире. Своеобразная вершина этого процесса - угроза исключения целых национальных и даже континентальных экономик (например, Африки) из мировой информационной системы, а соответственно и из мировой системы разделения труда» (*Кастельс, 2000. С. 53*). Как результат - масштабный рост миграционных потоков с Юга на Север. Все еще больше усугублялось «утечкой умов» из бедных стран. Например, Гана потеряла 60% врачей, подготовленных в 1980-х гг.; более 600 тыс. высококвалифицированных специалистов эмигрировали из Африканских стран во второй половине 80-х гг.; десятки тысяч студентов из Японии, Южной Кореи, Тайваня и Гонконга уехали на учебу в более развитые страны и не вернулись обратно.

На исследуемом этапе продолжалось усиление роли международных организаций, появились новые субъекты мирохозяйственных отношений. Одной из новых авторитетных организаций в 70-е гг., которая внесла важный вклад в осмысление социальных проблем мира и перспектив их решения, стал так называемый «Римский клуб». Римский клуб придавал приоритетное значение проблемам окружающей среды, многочисленные угрозы которой вынуждали массы людей менять место проживания. Видные деятели Римского клуба (А. Печчеи, Д. Медоуз, М. Месарович и др.) анализировали проблемы системы «человек-общество» как противоречия самой общественной жизни человека на современном этапе развития общества. М. Месарович в работе «Человечество у поворотного пункта» особое внимание уделял двум глобальным проблемам: уменьшению неравенства и устранению голода и бедности, - которые являются основной причиной миграций рабочей силы.

Третий этап периода развития и становления глобализирующейся мировой

экономики начался в 90-е годы XX века и продолжается по настоящее время, когда все мировое хозяйство обретает новое свойство - глобализационность.

Выделим два важнейших фактора, оказавших наибольшее влияние на процессы международной миграции рабочей силы на этом этапе: во-первых, это ускорение темпов технологического и информационного развития, во-вторых, распад СССР и трансформационные изменения на его территории. Только в результате распада Советского Союза число международных мигрантов в мире увеличилось почти на 27 млн. человек.

По определению экспертов МВФ, глобализационность означает растущую экономическую взаимозависимость стран всего мира в результате возрастающего объема и многообразия международных сделок с товарами и услугами, мировых потоков капитала и рабочей силы, возрастания роли наднациональных институтов регулирования экономики.

По мнению М. Кастельса, глобальная сеть явилась результатом революции в области информационных технологий, создавшей материальную основу глобализации экономики, т.е. появления новой, отличной от ранее существовавшей экономической системы. Экономика глобальна, потому что основные виды экономической деятельности и факторы производства, в том числе труд, организуются в глобальном масштабе, непосредственно либо с использованием разветвленной сети, связывающей экономических агентов; экономика информациональна, потому что производительность и конкурентоспособность зависят, в первую очередь, от способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях (*Кастельс, 2000. С. 80-81*).

Достаточно пространное определение глобализации, важное в аспекте развития процессов международной миграции рабочей силы, дано М. Шимаи: «… под глобализацией следует понимать совокупность таких процессов и явлений, как трансграничные потоки товаров, услуг, капитала, технологии, информации и межстрановое перемещение людей, преобладание ориентации на мировой рынок в торговле, инвестировании и других трансакциях (на уровне фирм), территориальную и институциональную интеграцию рынков, а также возникновение глобальных проблем типа экологической деградации или чрезмерного роста народонаселения, для решения которых необходимо всемирное сотрудничество» (*Шимаи, 1999. С. 52*).

Развитие глобализационных тенденций в различных областях жизнедеятельности общества на рубеже тысячелетий сказались на международной миграции населения, которая стала глобальной, затронув практически все регионы и страны. Так, с 1990 года по 2012 год международная миграция в мире увеличилась почти в два раза — с 120 млн человек до 232 млн мигрантов.

Основной научно-технический потенциал мира по-прежнему сосредоточен в развитых странах. За период с 1990 года быстрыи рост абсолютного числа международных мигрантов был зарегистрирован в Северной Америке, которая приняла 25 миллионов человек, причем здесь наблюдались самые высокие среднегодовые темпы прироста численности мигрантов, составившие 2,8%. Прочно укрепилось положение Западной Европы как одного из центров притяжения мигрантов: на начало 90-х гг. в ней находилось более 20 млн. международных мигрантов, а в 2012 году - 72 миллиона человек. В период между 1990 и 2010 годами количество международных мигрантов на Севере из стран Юга выросло практически вдвое, с 40 млн. человек в 1990 году до 74 млн. человек в 2010 году, и составило 75% от увеличения числа иммигрантов в странах Севера.

Массей Д., анализируя влияние последствий глобализационных тенденций на миграцию и переход к рынку, пишет: «В контексте глобализации экономики переход к рынку и капиталоинтенсивным методам производства … приводит к широкомасштабному вытеснению людей из привычного образа жизни. Исследования показывают, что международные мигранты прибывают совсем не из бедных изолированных мест, которые оторваны от мировых рынков, а из тех

регионов и стран, которые переживают этап быстрых изменений вследствие их включения в глобальную торговую, информационную и производственную сеть» (*Массей, 2002. С. 162*).

Научно-техническая, технологическая и информационная революции обусловили структурную перестройку национальных экономик и мирового хозяйства в целом, дали импульс дальнейшему развитию транснациональных корпораций расширили потребность в квалифицированной и высококвалифицированной рабочей силе. Следствием данной тенденции стал рост миграции квалифицированных и высококвалифицированных специалистов. На рассматриваемом этапе в потоках миграции рабочей силы увеличивается доля мигрантов с высоким уровнем образования и профессиональной квалификации. Так, в 2012 году 56% всех международных трудовых мигрантов относились к категориям высококвалифицированных, квалифицированных специалистов и специалистам средней квалификации.

По данным ОЭСР, от 20 до 30% всех врачей в Соединенных Штатах, Канаде и Великобритании получили ученые степени за границей - в большинстве случаев в развивающихся странах. По имеющимся оценкам, эти страны «поставляют» более 50% всех врачей-мигрантов, получая взамен чуть более 10% за счет обратной миграции бывших студентов медицинских вузов, получивших образование в Европе и Северной Америке.

Новым трендом в развитии международной миграции явилось увеличение потока мигрантов по направлению Север-Юг. В 2012 году их количество составило от 7 до 13 млн. человек или 3-6 % всех международных мигрантов. Одна из причин такого потока - нехватка квалифицированных специалистов в странах с быстро развивающейся экономикой (страны БРИКС и др.). Например, количество выданных разрешений на работу в Бразилии между 2009 и 2011 годами выросло на 64%, причем значительная доля иностранных работников - это мигранты из США. Данная тенденция проявляется и в Китае, где быстрый экономический рост и потребности рынка труда повышают спрос на иностранных специалистов, особенно высококвалифицированных, прибывающих из различных стран мира. Один из факторов миграции рабочей силы из развитых стран в развивающиеся - деятельность ТНК, которые в последние десятилетия интегрируют не только рынки капитала, технологий, товаров, но и рабочей силы.

Влияние ТНК на развитие миграционных процессов неоднозначно. С одной стороны, их прямое и косвенное содействие созданию новых рабочих мест в странах размещения филиалов сдерживает эмиграцию из этих стран. Но, с другой стороны, способствуя модернизации экономики и социальных отношений, совершенствованию профессиональных навыков работников филиалов, установлению более тесных связей между странами, где они действуют, ТНК благоприятствуют миграционной мобильности населения и придают ей организованный характер. Особенно велика роль ТНК в циркуляции высококвалифицированных специалистов. В целом, ТНК используют трудовых мигрантов из всех стран, также как и другие факторы производства, руководствуясь снижением своих издержек с целью извлечения максимальной прибыли.

Большое влияние на изменения в системе отношений международной миграции рабочей силы оказали процессы региональной экономической интеграции. Иммиграция выступает как естественное следствие более широких процессов социальной, политической, экономической интеграции, перешагивающей через международные границы. Влияние самого факта образования интеграционного объединения проявляется в общих тенденциях развития внешнеэкономических связей интегрированных стран: в расширении объемов торговли, потоков инвестиций, роста сети национальных ТНК, образовании, углублении и расширении регионального рынка труда, изменениях в масштабах и структуре потоков внешней трудовой миграции.

Образование международных экономических интеграционных объединений

и, так называемых, «прозрачных границ» породило «внешнюю» миграцию, как часть международной миграции в рамках единого интеграционного пространства. Так, например, по данным Евростат, в 2012 году 40% всех мигрантов, находящихся в ЕС, проживающих в государствах-членах Европейского Союза, имеют гражданство другой страны ЕС. Наибольшее число иностранцев привлекают Германия, Испания, Италия, Великобритания и Франция. На долю этих пяти стран-членов ЕС приходится 77,1% от общего числа мигрантов, проживающих в странах ЕС-27.

Таким образом, современная глобализирующаяся мировая экономика представляет собой сложную и противоречивую систему, состоящую из нескольких уровней иерархии, между которыми существуют прямые и обратные связи и взаимозависимости. Основу этой системы образует международное и национальное производство материальных и духовных благ на основе использования вещественных и трудовых факторов, их распределение, обмен и потребление. Каждая из фаз мирового воспроизводственного процесса, как в глобальном масштабе, так и в рамках отдельных государств, оказывает влияние на функционирование всей мировой экономической системы. В настоящее время в мире практически нет стран, которые не взаимодействовали бы между собой экономически, не были бы включены в систему международных связей и взаимозависимостей.

Формализуем проанализированные этапы становления процесса глобализации в логическую таблицу.

Таблица 1

Краткая характеристика этапов развития мировой экономики в период ее глобализации

Этапы	Факторы, способствующие глобализации	Сфера охвата	Влияние на мировую экономику	ММРС
Первый этап	НТР; Распад колониальной системы империализма	Промышленно-развитые страны	Углубление межгосударственных и производственных взаимосвязей, образование международных региональных экономических объединений	1960 г. - 76 млн человек
Второй этап	Информационно-технологическая революция; Распад мировой системы социализма	Страны рыночной экономики	Усиление экономической роли ТНК Движение к формированию мирового хозяйства как единого целого	1990 г. – 120 млн человек
Третий этап	Ускорение темпов технологического прогресса; Распад СССР	Охватывает весь мир	Образование глобальных рынков товаров, капиталов, технологий, рабочей силы	2012 г. - 232 млн человек

Источник: *составлено автором.*

Анализируя экономические и политические факторы, влияющие на миграцию населения на рассматриваемых этапах, невозможно не отметить существенное влияние на миграционные процессы демографического фактора. Одно из направлений демографических изменений в мире проявляется в сокращении смертности и увеличении продолжительности жизни населения, что является следствием научных достижений в медицине в период глобализации. Население Земли в период с 1960 г. по 2012 г. увеличилось более чем в два раза и достигло 7,1

миллиардов человек.

Общий рост мирового населения в анализируемый период в значительной степени объясняется увеличением населения в Азии, Африке и Латинской Америке, доля которых в общей численности населения мира составила 84%. В развитых регионах мира, в особенности в Европе, в которых снижаются темпы демографического роста коренного населения, падает рождаемость, население стареет, обостряются проблемы спроса и предложения на рынке труда, увеличение населения происходит за счет миграции из развивающихся стран. Соотношение численности населения промышленно развитых стран и развивающихся стран составляет 1:5 при среднегодовой динамике роста населения соответственно 0,6 и 1,7%, при этом разрыв в уровнях социально-экономического развития стран не только сохраняется, но и углубляется.

Проведенное автором исследование позволяет сформулировать следующие основные выводы.

Глобализация мировой экономики стала закономерным результатом процесса качественных изменений в интернационализации производства со 2-й половины 40-х годов.

Глобализация как макрофактор развития мировой экономики оказывает неоднозначное воздействие на международную миграцию населения в целом, и особенно рабочей силы, вовлекает в международную трудовую миграцию все страны мира, формирует глобальный спрос и предложение рабочей силы, что влечет за собой увеличение масштабов трудовой миграции, структурных и географических изменений в них и становится, таким образом, важнейшим фактором развития мирового рынка труда. В то же время, в условиях глобализации изменяется место и роль международной миграции рабочей силы в системе мировой экономики: миграция становится средством, содействующим глобализации стран и регионов, важнейшим фактором демографического развития и экономического роста.

Глобальный характер мирового экономического развития и взаимозависимость стран, с одной стороны, и различия в уровнях экономического, социального, культурного, политического развития – с другой, при обострении противоречий в мировой системе определяют совокупность причин миграции, при множественности влияющих на нее факторов, что, в конечном счете, проявляется в динамике международных передвижений, структуре и географических направлениях миграционных потоков иностранной рабочей силы. Все эти изменения требуют учета в миграционной политике государств, международном миграционном сотрудничестве, а также в деятельности новых акторов влияния на процессы международной миграции рабочей силы.

Таким образом, анализ изменений в процессах международной миграции рабочей силы в условиях глобализации позволяет говорить о поликаузальности миграции, о влиянии не только экономических, но всех аспектов жизнедеятельности - социальных, политических, демографических, природно-климатических, как объективного, так и субъективного характера.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Гвишиани Д. М. (1998). Римский клуб. История создания, избранные доклады и выступления. М.: Эдиториал УРСС.

Ивахнюк И. В. (2003). Глобализация миграционных процессов // *Глобалистика: Энциклопедия* / Гл. ред. И. И. Мазур, А. Н. Чумаков; Центр научных и прикладных программ «ДИАЛОГ». М.: ОАО Издательство «Радуга».

Ионцев В. А. (2006). Международная миграция населения и глобализация мирового хозяйства // *Международная экономика,* № 2, 3.

Кастельс М. (2000). Информационная эпоха: экономика, общество и культура/ Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. М.: ГУ ВШЭ.

Массей Д. (2002). Синтетическая теория международной миграции // *Мир в зеркале международной миграции:* Научная серия: Международная миграция

населения: Россия и современный мир / Гл. ред. В. А. Ионцев. М.: МАКС-Пресс, Вып. 10.

Рубинская Э. Д. (2014). Международная миграция рабочей силы: методология и практика: монография. Ростов н/Д: Изд-во ЮРИУ – филиал РАНХиГС, 250 с.

Шимаи М. (1999). Глобализация как источник конкуренции, конфликтов и возможностей // *Проблемы теории и практики управления,* № 1.

Mihajlo M. and *Pastel E.* (1974). Mankind at the Turning Point - The Second Report to the Club of Rome, New York: E.P. Dutton.

World Migration Report 2013. (http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR2013_EN.pdf – Дата обращения: 10.12.2014).

REFERENCES

Gvishiani D. M. (1998). The Club of Rome. History of creation, selected papers and speeches. Moscow, Editorial URSS Publ. (In Russian).

Ivakhnyuk I. V. (2003). Globalization of migration processes // *Global Studies Encyclopedia* / Ch. Ed. I. I. Mazur, A. N. Chumakov; Center for Scientific and Applications "Dialogue". Moscow, Publ. House of "Rainbow". (In Russian).

Iontsev V. A. (2006). International migration and globalization of the world economy. *International Economics,* no. 2, 3. (In Russian).

Castells M. (2000). The Information Age: Economy, Society and Culture / Trans. from English. under scientific. Ed. by O. I. Shkaratan. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics. (In Russian).

Massey D. (2002). The synthetic theory of international migration in the mirror // *World International Migration*: Scientific Series: International migration: Russia and the modern world / Ch. Ed. V. A. Iontsev. Moscow, MAX-Press Publ., vol. 10. (In Russian).

Rubinskaya E. D. (2014). International labor migration: methodology and practice: a monograph. Rostov-on-Don, Publ. House of Univ. YURIU - branch RANHiGS, 250 p. (In Russian).

Shima M. (1999). Globalization as a source of competition, conflict and opportunities. *Problems of the Theory and Practice of Management,* no. 1. (In Russian).

Mihajlo M. and *Pastel E.* (1974). Mankind at the Turning Point - The Second Report to the Club of Rome, New York, E.P. Dutton.

World migration report 2013. (http://publications.iom.int/bookstore/free/WMR2013_EN.pdf – Access Date: 10.12.2014).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2078-5429.2015.6.1.091-104*

ОСОБЕННОСТИ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

ДАРМИЛОВА ЖЕННИ ДАВЛЕТОВНА,

доктор экономических наук, профессор,
Кубанский государственный университет, г. Краснодар,
e-mail: darmil@mail.ru

КОЛЕСНИКОВ ЮРИЙ СЕМЕНОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: kolesnickov.yur@yandex.ru

Рассмотрены основные проблемы риск-менеджмента в современных условиях, особенности управления рисками в инновационной деятельности, региональные инструменты воздействия на риски, направления снижения рисков инновационной деятельности в рамках государственно-частного партнёрства.

Ключевые слова*: риск; риск-менеджмент; инновационный риск; инновационный процесс; государственно-частное партнёрство.*

FEATURES OF RISK-MANAGEMENT IN INNOVATIVE ACTIVITY: REGIONAL ASPECT

DARMILOVA ZHENNI, D.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Kuban State University, Krasnodar,
e-mail: darmil@mail.ru

KOLESNIKOV YURIY, S.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: kolesnickov.yur@yandex.ru

The main problems of risk management in modern conditions, especially in risk management innovation, tools, exposure to risks, directions of state support in the management of risk in a public-private partnership are considered in the paper.

Keywords*: risk; risk management; innovation risk; innovation process; public- private partnership.*

JEL: *A12, G38, H70.*

В последнее время отечественный бизнес сталкивается с многочисленными рисками, связанными с рыночными колебаниями курсов акций, валют, сырьевых товаров, а также с увеличением степени открытости национальной экономики и

© Дармилова Ж. Д., Колесников Ю. С., 2015

ужесточением конкуренции. В этой связи все большее внимание менеджмента привлекают проблемы управления рисками. Риск подразумевает любое событие или действие, которое может помешать достигнуть поставленных целей. Поэтому риск-менеджмент можно охарактеризовать как комплекс мер по минимизации возможных убытков в связи с наступлением негативных событий. Это структурированный и последовательный подход по выявлению, анализу и управлению рисками, охватывающий стратегию, процессы, людей и технологии.

В современных теоретических построениях моделей инновационного риск-менеджмента особое место отводится, наряду с анализом внутренней среды и стратегий управления инновационным процессом, анализу и оценке рисков внешней среды, под которой понимается, как правило, характеристика ситуации на конкурентных, глобальных, отраслевых и национальных рынках.

В международных стандартах риск-менеджмента эта сторона вопроса маркируется общими определениями типа «установление контекста», «стратегические цели организации», «определение среды».

В международных стандартах риск-менеджмента содержание процесса управления рассматривается в несколько этапов (см. рис. 1).

Рис. 1. *Содержание процесса управления рисками в международных стандартах*
Источник: *составлено по (Канов и Помулев, 2011).*

Между тем, усиливающиеся процессы регионализации мирового хозяйства (как тренд, альтернативны глобализации) и национальных экономик формируют дифференцированные по многим параметрам региональные институциональные структуры экономики (включая ресурсную и промышленную специализации, интеллектуальное окружение, инновационную инфраструктуру, качество человеческого капитала, рынок труда и т.д.), оказывающие все большее влияние на стратегии инновационного риск-менеджмента.

То есть речь идет о необходимости расширения и развития стратегий и технологий инновационного риск-менеджмента за счет более полного и

адекватного учета особенностей институциональной структуры и качества организационно-экономического пространства регионов.

В полной мере этот императив относится к России с ее обширным и глубоко дифференцированным экономическим пространством.

Более того, динамика инновационной модернизации экономики России во многом будет зависеть от качества организационно-экономического пространства, в котором реализуются инновационные процессы.

Россия, по данным Мирового экономического форума, в 2010-2011 гг. занимала 120-е место по уровню качества организационно-экономического пространства (*Ивантер* и *Комков, 2012. С. 7*). Низкое качество обусловлено, прежде всего, неразвитостью институциональной среды для инновационного бизнеса, незаинтересованностью бизнеса в трансакциях, обладающими высокими рисками, к которым относятся трансакции на рынках инноваций. Да и сам бизнес в условиях ресурсно-сырьевой модели российской экономики приобрел ментальность, далекую от шумпетерианской модели предпринимательства[1].

С низким качеством организационно-экономического пространства связана и длящаяся вот уже несколько лет (2008-2010 гг.) «модернизационная пауза», преодолеть которую только за счет ресурсов госбюджета – без активного включения ресурсов бизнеса — не удается. Это хорошо иллюстрируется динамикой инновационной активности предприятий России за 2005-2012 гг. и глобального инновационного индекса стран-лидеров в 2008-2013 гг.

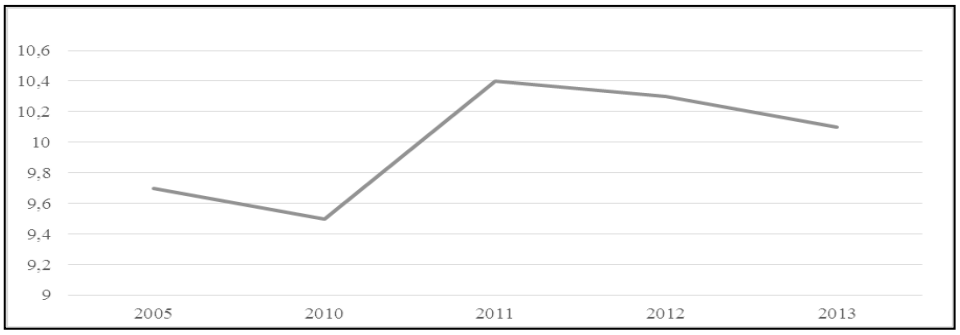

Рис. 2. *Динамика инновационной активности предприятий России в 2005-2013 гг., %*
Источник: *составлено на основе Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2014. С. 730.*

Ключевым фактором, конечно, здесь является доля затрат на исследования и разработки в ВВП. В 2010-2013 гг. она практически отразила эту «модернизационную паузу» - осталась на уровне 1,39 – 1,4 %, что в два раза ниже, чем в США, Японии и Германии и в 1,5 раза ниже, чем во Франции и Великобритании.

Воспроизводство как фундаментальной, так и прикладной науки в России до сих пор остается суженным, а процессы капитализации научных знаний и разработок не стали еще альфой и омегой предпринимательской деятельности, не набрали еще достаточной силы и мотивации в России.

Угроза перевода научно-технической сферы страны в режим «интеллектуального аутсорсинга» для обслуживания ТНК весьма реальна (*Фролов, 2011. С. 49*).

В этом контексте первоначальное освоение и адаптация критических импортных технологий и возрождение российской дееспособной системы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ является ключевым императивом инновационного менеджмента. Создание национальной инновационной системы невозможно без предварительной вторичной модернизации (*Фролов, 2011. С. 53*).

[1] Средства предпринимательского сектора составляют всего 16,3 % общего объема финансирования исследований и разработок. Россия в цифрах. Краткий статсборник. М., 2012. С. 573. (http://www.gks.ru.).

Таблица 1

Значения Глобального инновационного индекса стран-лидеров за 2008-2013 гг.

№ п/п	The Global Innovation Index 2008-2009	The Global Innovation Index 2009-2010	The Global Innovation Index 2011 Accelerating Growth and Development	The Global Innovation Index 2012 Stronger Innovation Linkages for Global Growth	The Global Innovation Index 2013 The Local Dynamics of Innovation
1	США	Исландия	Швейцария	Швейцария	Швейцария
2	Германия	Швеция	Швеция	Швеция	Швеция
3	Швеция	Гонконг	Сингапур	Сингапур	Великобритания
4	Великобритания	Швейцария	Гонконг	Финляндия	Нидерланды
5	Сингапур	Дания	Финляндия	Великобритания	США
6	Юж. Корея	Финляндия	Дания	Нидерланды	Финляндия
7	Швейцария	Сингапур	США	Дания	Гонконг
8	Германия	Нидерланды	Канада	Гонконг	Сингапур
9	Япония	Новая Зеландия	Нидерланды	Ирландия	Германия
10	Нидерланды	Норвегия	Великобритания	США	Ирландия
	... 68. Россия ...	... 64. Россия ...	... 56. Россия ...	... 51. Россия ...	... 62. Россия ...

Источник: *Материалы из Годовых отчетов INSEAD и WIPO за период 2008-2013 гг. (http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=past-reports - Дата обращения: 10.01.2015).*

И ключевая роль в этом принадлежит уже сегодня не государству, а бизнесу. По оценке специалистов рост госрасходов на науку в целом достиг (в рамках существующей модели экономики и бюджетной системы) определенного предела[2].

Дальнейшее наращивание затрат на науку возможно только за счет увеличения предпринимательских расходов, т.е. при радикальном повышении инновационной активности предприятий и бизнес-структур[3] и, соответственно, при выработке новых подходов к инновационному менеджменту в бизнес-структурах.

В связи с этим следует подчеркнуть, что сама экономическая интерпретация инновационного процесса подверглась трансформации.

С точки зрения воспроизводственного подхода за инновацией стоит не идея или изобретение как таковое, а капитал. То есть инновация выступает в форме процесса кругооборота капитала – как движение производительного капитала и как движение финансового (венчурного) (*Фролов, 2011. С. 52*).

Таким образом, воспроизводство инновационного цикла в действительности начинается не с идеи (как у Шумпетера), а с момента вложения капитала.

В этом контексте инновационный менеджмент имеет своим предметом уже не классический цикл «фундаментальные исследования – разработки … промышленное освоение – коммерциализация нововведения», а кругооборот капитала, результатом которого является создание инноваций, получение монопольной прибыли в форме инновационной ренты.

Инновационный менеджмент трансформируется по классическим законам конкурентного рынка в риск-менеджмент кругооборота капитала, имеющего повышенные риски, распределяющиеся, однако, менеджментом, как правило, между группой агентов рынка инноваций (корпорациями, банками, венчурными фондами, страховыми компаниями и т.д.).

Кругооборот капитала в инновационном секторе экономики имеет региональную составляющую – региональную инновационную систему, включающую не только институты и субъекты генерирования нового знания (НИИ,

[2] По оценке И. Э. Фролова, государственные расходы на науку за 2005-2012 гг. возросли в 3 раза. См.: (*Фролов, 2011*).

[3] В Ростовской области, например, внутренние затраты предприятий и организаций на технические инновации составили в 2012 г. более 50 %, в Краснодарском крае – 44 %. См.: Регионы России. Социально-экономические показатели. Статсб. М., 2013. С. 796, 822.

университеты и т.п.), но и инфраструктуру коммерциализации нововведений, трансформации их в инновационные продукты и услуги. Поэтому инновационный менеджмент, риск-менеджмент предполагают наличие механизма включения рискового капитала в систему взаимодействия с субъектами инновационной инфраструктуры - органами власти и управления, банками, инвестиционными агентствами, страховыми компаниями, маркетинговыми агентствами и др.

Внешняя региональная среда в стратегиях инновационного риск-менеджмента, как уже отмечалось, имеет первостепенное значение, ибо она формирует специфические локальные условия реализации инновационного проекта – нормативно-правовые условия, ограничения, характер налогов, тарифы, пошлины, инвестиционный климат, инновационную инфраструктуру. Конечно, в практике риск-менеджмента применяются, прежде всего, традиционные методы воздействия на риск: страхование как способ передачи ответственности за возмещение предполагаемого ущерба сторонней организации из образованного страхового фонда; трансфер риска как передача риска сторонней организации путем заключения специальных контрактов, соглашений, договоров, биржевых сделок и т.д.; диверсификация инновационной деятельности как способ распределения инвестиций в несколько инновационных проектов, не связанных друг с другом непосредственно, и другие.

Однако при этом все большее значение для снижения рисков инновационного предпринимательства имеют региональные, локальные институциональные ресурсы регионального организационно-экономического пространства и, прежде всего, его инновационная инфраструктура.

Инновационная инфраструктура включает в себя совокупность правовых, финансовых, социально-экономических и информационных институтов, действующих в региональном экономическом пространстве и оказывающих непосредственное влияние на условия протекания инновационных процессов.

Цель функционирования субъектов инновационной инфраструктуры заключается в снижении трансакционных издержек, что проявляется в следующих направлениях их деятельности:

- информационное обеспечение процессов инновационно-ориентированного развития предприятий, отраслей и комплексов региона;
- поиск и предложение бизнесу новационных идей в процессе исследования отраслевых и локальных сегментов рынка инноваций;
- фильтрация и выбор идей с целью поддержки их реализации;
- ресурсное обеспечение процессов инновационно-ориентированного развития и взаимодействия через вертикальную и горизонтальную формы интеграции субъектов инновационной деятельности;
- финансовое обеспечение процесса модернизации производственно-хозяйственной деятельности предприятий, в том числе путем привлечения «бизнес-ангелов» - частных инвесторов, вкладывающих средства в проекты, отличающиеся высоким уровнем риска;
- подбор и формирование участников коммерческой реализации инновационного проекта на основе имеющегося задела, ноу-хау и просчет рисков для каждого из них;
- моделирование механизма обеспечения кругооборота всего привлекаемого капитала и возникающих при этом выгод для каждого участника;
- оформление прав собственности на разрабатываемые новые продукты, технологии;
- выявление потенциальных потребителей новой продукции с целью коммерциализации инноваций;
- продвижение инноваций: продажа патентов, продажа или предоставление в аренду (лизинг) опытных образцов инновационного оборудования.

Для регионов Юга России характерны низкий уровень развития региональной инфраструктуры коммерциализации инноваций и институтов

кооперации субъектов инновационного процесса.

В частности, несмотря на попытки выстраивания механизмов взаимоинформирования и взаимодействия в инновационной сфере между властными структурами, бизнесом, обществом (консультационные и общественные советы, региональные экономические форумы, привлечение представителей бизнеса и общества к обсуждению повестки дня и конкретных решений по развитию инновационной экономики и т.д.), эффективной системы согласования интересов и выработки согласованных решений на межрегиональном уровне пока сформировать не удалось.

Инновационная экономика предполагает наличие специальных правовых институтов: правил раскрытия информации, защиты авторских прав, развитие патентного законодательства, специальных организационно-правовых форм работы компаний (бизнес-ангелы, венчурные фонды), гибкости налогового законодательства. Необходимы также государственные «институты развития», роль которых заключается как в субсидировании инновационной деятельности, финансировании инновационных разработок, так и в создании инфраструктуры (офисные помещения, центры коллективного пользования, сложное уникальное оборудование, Интернет-площадки).

В составе инновационной инфраструктуры в Ростовской области действуют 37 организаций инновационной инфраструктуры, в т.ч. 9 бизнес-инкубаторов, 4 технопарка, 5 центров трансфера технологий, 3 инновационно-технологических центра, 4 центра коллективного пользования, 1 научно-координационный центр, 11 других инновационно-ориентированных организаций[4]. Анализ динамики инновационной активности предприятий регионов показывает наличие ее прямой корреляционной зависимости от уровня и полноты развития институционально-инновационной инфраструктуры региона (*Костин, 2014. С. 22*).

Соответственно, менеджмент поэтому обязан учитывать потенциал организационно-экономического пространства региона, эффективно использовать действующие в регионе, как имеющиеся финансовые рычаги и методы (нормы и схемы амортизации, налоги, арендная плата, банковские проценты и др.), так и организации инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, кластеры и т.п.), а также возможности предоставления сервисной инфраструктурной поддержки инновационного процесса (правовой защиты интеллектуальной собственности, патентование, страхование венчурного инвестирования, маркетинговых исследований, экспертизы и т.п.), что создает необходимые институциональные условия для снижения рисков инновационного бизнеса, повышения эффективности кругооборота венчурного капитала на всех этапах его движения.

Стандартный набор государственной поддержки инновационных предприятий в регионах ЮФО – налоговые льготы, субсидирование процентной ставки по кредитам, погашение части арендной платы, использование ресурсов технопарков и центров трансфера технологий. Однако для преодоления «модернизационной паузы» этого уже недостаточно, необходимо полноценное включение ресурсов бизнес-структур.

Эта задача в регионах России решается с помощью механизмов частно-государственного партнерства (ГЧП). И хотя оно начало активно использоваться в сфере реализации инфраструктурных проектов общегосударственного значения, первые шаги использования инструментария ГЧП в инновационной сфере уже делаются, особенно на этапе доведения проекта до стадии опытного образца и его промышленного освоения.

Государственно-частное партнерство как схема решения государственных социально-экономических задач продемонстрировало свою эффективность в ряде развитых и развивающихся стран. Традиционными сферами государственно-

[4] Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. (http://www.miiris.ru/).

частного партнерства во всех странах являлись объекты социальной и транспортной инфраструктуры, а движущей силой процесса была тенденция к сокращению участия государства в экономике. В основе идеи ГЧП лежит теория смешанной экономики, однако нельзя считать любое взаимодействие государства и частного капитала государственно-частным партнерством. Критерием может являться выполнение бизнесом функций, которые традиционно выполняло государство, например, развитие и поддержание социальной, транспортной, производственной инфраструктуры[5]. В России внедрение ГЧП стартовало с принятием в 2005 году ФЗ N115 «О концессионных соглашениях», который позволил развиваться одной из форм ГЧП. Кризис 2008-2009 гг. показал особую важность надежных вложений бизнеса в качественные, тщательно проработанные проекты с приемлемым уровнем рисков. Однако отсутствие федерального закона о ГЧП, трудности с получением доступа к длинным кредитным ресурсам, отсутствие ориентации на проектную работу и т. п. делают достаточно сложными взаимодействия между партнерами. Несмотря на отсутствие федерального закона, 65 регионов приняли свои собственные законы, позволяющие им работать в сфере ГЧП. Региональные законы нуждаются в поддержке в рамках создания отдельного федерального закона, однако наличие регионального закона о ГЧП наряду с наличием органов власти и институтов развития, ответственных за развитие государственно-частного партнёрства, является основополагающим фактором развитости институциональной среды в регионах.

В соответствии с исследованием, которое проводится ежегодно Центром развития государственно-частного партнерства, в 2014 году в России работали 70 концессионных соглашений, 46 соглашений о ГЧП на основе регионального законодательства и 15 соглашений на основе форм, близких к ГЧП[6].

В табл. 2 представлено распределение проектов ГЧП по сферам и федеральным округам[7].

Таблица 2

Количество проектов ГЧП по сферам и федеральным округам

Федеральный округ	Коммунальная сфера	Социальная сфера	Транспорт	Энергетика	Всего
Дальневосточный	-	-	2	2	4
Поволжский	9	17	5	3	34
Северо-Западный	4	8	7	4	23
Северо-Кавказский	-	3	-	1	4
Сибирский	1	10	6	7	24
Уральский	2	6	2	1	11
Южный	2	5	3	-	10
Итого	23	56	30	22	131

Общая заявленная стоимость ГЧП-проектов составляет более 1 трлн. рублей. Оцениваемый объем инвестиций со стороны частного партнера – 913 млрд. рублей.

В рейтинге регионов по реализации проектов ГЧП[8] в 2014 году лидируют Санкт-Петербург и Республика Татарстан, обладающие наивысшей инвестиционной привлекательностью и имеющие большой опыт реализации региональных ГЧП-проектов и развитую институциональную среду. Лидером по количеству проектов является Новосибирская область. Нижегородская область стала лидером по

[5] Гагарин Павел, председатель совета директоров «Градиент Альфа Инвестментс Групп»: Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов. (http://www.webcitation.org/6FclsScjo - Дата обращения: 16.02.2015).

[6] См.: Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014.

[7] Там же.

[8] Там же.

развитости практики применения концессионных соглашений на территории РФ, Свердловская область обладает значительной инвестиционной привлекательностью. В лидеры рейтинга вошла и Воронежская область, которая выделяется наивысшим показателем по развитости нормативно-правовой базы для реализации ГЧП-проектов на территории субъекта, где детально проработаны отдельные нормативно-правовые акты, регулирующие порядок реализации проектов на территории области. Относительно небольшой опыт реализации ГЧП-проектов в сочетании со стабильной инвестиционной привлекательностью и наличием нормативно-правовой базы в сфере ГЧП, находящейся в стадии становления, характеризуют такие ведущие российские регионы, как Москва и Краснодарский край.

Активно внедряют практику реализации проектов ГЧП и обладают уже сложившимся опытом в данной сфере Пермский край, Ярославская область, Липецкая область, Самарская область и Ханты-Мансийский автономный округ.

В 2012 году была запущена программа субсидирования пилотных инновационных кластеров, в 2013 г. 13 кластеров получили 1,3 млрд. рублей субсидий, а в 2014 г. 2,5 млрд. рублей было распределено между 25 кластерами (*Сараев, 2014*). Федеральные субсидии дополняются региональными, размер которых зависит от уровня бюджетной обеспеченности региона. В отношении их поддержки директор Департамента инновационного развития Минэкономразвития России Артем Шадрин отметил рост суммы финансирования из федерального бюджета и изменение пропорции софинансирования мероприятий из федерального и регионального бюджетов, что, с одной стороны, позволяет сэкономить средства региональных бюджетов и увеличивает стимулы для региональных органов власти поддерживать развитие пилотных инновационных кластеров на своей территории. С другой стороны, общий объем субсидии, получаемой пилотными кластерами, может снизиться за счет уменьшения региональной части[9]. Все 25 пилотных инновационных кластеров участвуют в распределении федеральной субсидии, однако приоритет отдается кластерам первой группы (первые 14 кластеров в приведенном ниже перечне), на развитие которых может быть направлено до ¾ общего объема средств федеральной субсидии.

Перечень пилотных инновационных территориальных кластеров (ИТК):

1. Кластер медицинской, фармацевтической промышленности, радиационных технологий Санкт-Петербурга.
2. Кластер ядерно-физических и нанотехнологий в Дубне.
3. Кластер «Физтех XXI», г. Долгопрудный, г. Химки.
4. Кластер «Зеленоград» (Москва).
5. Кластер фармацевтики, биотехнологий и биомедицины, г. Обнинск.
6. Биотехнологический инновационный территориальный кластер Пущино, Московская область.
7. Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением, Республика Мордовия.
8. Ядерно-инновационный кластер г. Димитровграда Ульяновской области.
9. Инновационный территориальный аэрокосмический кластер Самарской области.
10. Камский инновационный территориально-производственный кластер Республики Татарстан.
11. Кластер инновационных технологий ЗАТО, г. Железногорск (Красноярский край).
12. Фармацевтика, медицинская техника и информационные технологии Томской области.

[9] Второй раунд поддержки инновационных территориальных кластеров 19 июня 2014. (http://innovation.gov.ru/node/31414#sthash.JcgQ9nT7.dpuf; http://innovation.gov.ru - Дата обращения: 29.01.2015).

13. Инновационный кластер информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области.
14. Саровский инновационный кластер.
15. Развитие информационных технологий, радиоэлектроники, приборостроения, средств связи и инфотелекоммуникаций Санкт-Петербурга.
16. Новые материалы, лазерные и радиационные технологии, г. Троицк.
17. Нефтехимический территориальный кластер, Республика Башкортостан.
18. Алтайский биофармацевтический кластер.
19. Комплексная переработка угля и техногенных отходов в Кемеровской области.
20. Инновационный территориальный кластер авиастроения и судостроения Хабаровского края.
21. Титановый кластер Свердловской области.
22. Инновационный территориальный кластер ракетного двигателестроения «Технополис «Новый Звездный» (Пермский край).
23. Консорциум «Научно-образовательно-производственный кластер «Ульяновск-Авиа».
24. Нижегородский индустриальный инновационный кластер в области автомобилестроения и нефтехимии.
25. Судостроительный инновационный территориальный кластер Архангельской области.

Финансирование программ развития этих 25 пилотных инновационных кластеров осуществляется из трёх источников средств: федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и средств внебюджетных источников (см. табл. 3).

Таблица 3

Источники и объемы финансирования программ развития пилотных инновационных кластеров

Источник финансирования	25 ИТК, млрд. руб.	В том числе	
		Первая группа (14 ИТК), млрд. руб.	Вторая группа (11 ИТК), млрд. руб.
Федеральный бюджет	480	364	116
Бюджеты субъектов РФ и муниципальных образований	213	166	46
Внебюджетные источники	780	660	120
ИТОГО	1473	1190	282

Составлено на основе: *Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013, 108 с.*

На внебюджетные источники приходится более половины всех источников средств, что показывает возможность высокой степени участия бизнеса и других внебюджетных источников в реализации этих программ.

Подавляющая часть пилотных инновационных кластеров располагается в отличающихся традиционно высоким уровнем инновационной активности регионах, локализована преимущественно на территориях с высоким уровнем концентрации научно-технической и производственной деятельности.

Обращает на себя внимание, что в числе 25 пилотных инновационных кластеров нет ни одного, который реализуется на Юге России, хотя в южном макрорегионе имеется опыт и созданы условия для развития государственно-частного партнерства в решении социально-экономических задач.

Так, в Ростовской области реализованы проекты ГЧП федерального и регионального значения, в т.ч. в сфере ЖКХ: «Вода Ростова» и «Чистый Дон», осуществлена реконструкция набережной в г. Ростове-на-Дону при участии ООО «Донской причал», построены водноспортивные оздоровительные комплексы «Бассейны Дона» в Ростове-на-Дону и в п. Каменоломни Октябрьского района области, центр амбулаторного гемодиализа в Таганроге, реконструированы и построены дороги для ООО «НПО Горизонт»[10].

В Краснодарском крае реализуется крупный проект государственно-частного партнерства, заключенный в форме концессионного соглашения в отношении объектов водоснабжения и водоотведения. В течение 30 лет планируется вложить 7,8 млрд. рублей. Заключенное концессионное соглашение позволит осуществить реконструкцию (и модернизацию) объектов и сооружений, относящихся к системам водоснабжения населенных пунктов Краснодарского края и предназначенных для подъема, транспортировки и обеспечения подачи потребителям питьевой и технической воды, обеспечить необходимое развитие коммунальных систем водоснабжения Краснодарского края для удовлетворения потребностей жилищного и промышленного строительства, внедрить современные инженерные решения и осуществить эффективное управление коммунальными системами водоснабжения, улучшить экологическую ситуацию. По концессионному соглашению инвестору передано государственное имущество Краснодарского края. Еще одно из многих направлений ГЧП – это решение вопроса утилизации отходов на территории края. Для этого строится экологический отходоперерабатывающий комплекс с полигоном для размещения твердых бытовых отходов. Подписано ещё соглашение о намерениях реализации инвестиционного проекта «Завод по сжиганию илового осадка» в Адлерском районе. Стоимость проекта 1,8 млрд. руб. (*Бершанская*).

В Волгоградской области также имеется опыт реализации проектов ГЧП в проектировании, строительстве и эксплуатации полигонов для утилизации (хранения) твердых бытовых отходов с мусоросортировочными комплексами. Проект «Обход г. Волгограда. Южная часть», основными задачами реализации которого являются повышение объемов экспортно-импортных перевозок и привлечение грузопотоков из других регионов Российской Федерации, перенаправление транспортного потока в обход г. Волгограда, снижение транспортной напряженности в городе и как следствие улучшение экологической обстановки. Стоимость строительства составляет 15,0 млрд. рублей. Проект «Строительство муниципальных детских садов на территории Волгоградской области на основе механизма ГЧП с рассрочкой платежей за счет бюджетных средств на 8-10 лет» и многие другие проекты.

Следует отметить, что результаты исследований Центра развития государственно-частного партнёрства коррелируют с рейтингом регионов ЭКСПЕРТ РА[11] по уровню развития инвестиционного климата.

По данным ЭКСПЕРТ РА, по уровню развития инвестиционного климата в России лидируют Московская область, г. Москва, г. Санкт-Петербург и Краснодарский край, имеющие высокий уровень инвестиционного потенциала в сочетании с минимальным риском. Средний потенциал при минимальном риске имеют регионы: Белгородская область, республики Башкортостан и Татарстан. При пониженном потенциале минимальный уровень риска делает привлекательными Воронежскую, Липецкую, Курскую, Тамбовскую, Тульскую, Ленинградскую области.

Интегральный показатель инвестиционного риска, в значительной степени определяющий уровень инвестиционного климата регионов, включает социальный, экономический, финансовый, криминальный, экологический и управленческий риски. Причем в рейтинге 2014 года растут все эти риски по сравнению с 2013 годом

[10] См.: Инвестиционный портал Ростовской области. (http://invest-don.com).
[11] См.: Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России // *Эксперт*. 15-21 декабря 2014, № 51 (928), С. 96.

(см. рис. 3).

Интегральный показатель инвестиционного риска в 2014 году увеличился на 1,3% по сравнению с предыдущим годом. При этом, как считают эксперты, такая тенденция роста риска будет усиливаться в ближайшие несколько лет, так как причина повышения риска в торможении экономики, а не во внешних факторах, которые сейчас наблюдаются[12]. Обращает внимание высокий, относительно других индексов, уровень управленческого риска в интегральном инвестиционном риске.

Классификация, оценка и разделение рисков между участниками проекта является одной из основных задач государственно-частного партнёрства. Управление рисками осуществляется в течение всего жизненного цикла проекта и решает задачи определения, предупреждения и смягчения рисков.

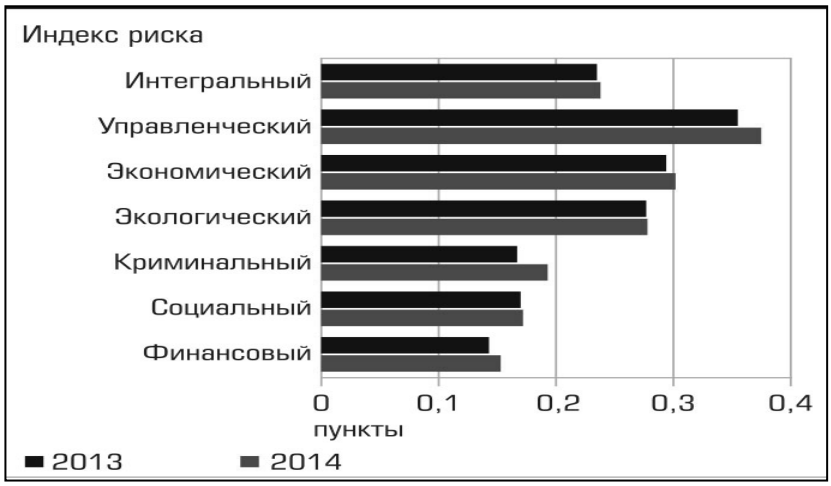

Рис. 3. *Динамика индекса инвестиционного риска*
Источник: *Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России // Эксперт. 15-21 декабря 2014, № 51 (928), С. 91.*

Положительные результаты от применения механизма государственно-частного партнерства характерны для всех участников. Для государства успешное использование схемы такого финансирования способствует развитию взаимодействия между бизнесом и властью, совершенствования механизмов административного воздействия на привлечение рыночных инвестиций. Для частных инвесторов существуют свои плюсы от участия в государственно-частном партнерстве, а именно, возможность расширения инвестиционных ресурсов за счет объединения капиталов, снижения рисков инвестирования, т.к. государство создает дополнительные гарантии для частных вложений. Для инновационных компаний, претендующих на инвестиции, как правило, более легким способом является получение инвестиций из фондов с государственным участием (*Симакова, 2010*).

Для снижения рисков инвестирования инновационных проектов в рамках ГЧП эффективным является взаимодействие партнеров в рамках региональной инвестиционной политики, которая состоит из взаимоувязанных программ. Участниками этих программ являются инвестиционные фонды, бизнес и органы управления региона. Проекты ГЧП связаны с инвестициями, которые обычно имеют длительный срок окупаемости, и с учетом того, что бизнес не может самостоятельно и эффективно управлять всеми рисками, риски по проекту распределяются между сторонами в соответствии с их возможностями наиболее эффективно управлять рисками. Государство несет макроэкономические, политические и законодательные риски, а частный партнер принимает на себя технологические, финансовые риски, риски эксплуатации и т. д.

Государственная поддержка механизма партнёрства в управлении рисками,

[12] См.: Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России // *Эксперт*. 15-21 декабря 2014, № 51 (928), С. 90.

ориентированная на минимизацию рисков, может осуществляться по нескольким направлениям. Во-первых, это принятие государством решения о поддержке проекта на основании его экономической и социальной ценности. В рамках этого направления определяются основные риски, связанные с изменениями в нормативно-правовой базе, неблагоприятными решениями в сфере государственного регулирования и т.д. Определяется также, посредством каких инструментов будет осуществляться финансовая поддержка проекта со стороны государства.

Второе направление государственной поддержки инновационных проектов на основе государственно-частного партнёрства связано с предоставлением государственных экономических гарантий на покрытие расходов при нарушении контрактных обязательств, принятых контрактором на себя, в соответствии с договором о реализации проекта, а также общих гарантий о невмешательстве государства в работу компании.

Основной задачей при формировании инновационной политики с использованием государственно-частного партнерства должно быть снижение всей совокупности инновационных рисков – рисков, связанных с обстоятельствами выбора новшества, ошибками в оценке эффективности проекта, сроками освоения инновации, выбором необходимой системы организации и управления инновационным процессом, необеспечением ресурсами, неисполнением договорных и контрактных обязательств, неустойчивостью финансового рынка, макроэкономической, политической нестабильностью в стране в целом.

Таким образом, ключевое направление совершенствования риск-менеджмента в инновационной деятельности предприятий в современных условиях определяется, прежде всего, качеством организационно-экономического пространства региона и связано с более активным использованием его институциональных ресурсов – льготных и стимулирующих режимов для венчурных инвесторов, качества и полноты региональной инновационной системы, развитости и масштабов использования инструментария механизма государственно-частного партнерства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Бершанская О. Государственно-частное партнерство на Кубани призвано улучшить экологическое состояние края // "*Жилищный вестник*". Архив Номер 3. (http://www.gkh-kuban.ru/zhilvest2011-3-4.html).

Второй раунд поддержки инновационных территориальных кластеров, 19 июня 2014. (http://innovation.gov.ru/node/31414#sthash.JcgQ9nT7.dpuf; http:// innovation.gov.ru - Дата обращения: 29.01.2015).

Гагарин П., председатель совета директоров «Градиент Альфа Инвестментс Групп»: Государственно-частное партнерство как инструмент реализации масштабных проектов. (http://www.webcitation.org/6FclsScjo - Дата обращения: 16.02.2015).

Ивантер В. В. и *Комков Н. И.* (2012). Основные положения концепции инновационной индустриализации России // *Проблемы прогнозирования*, № 5.

Инвестиционный портал Ростовской области. (http://invest-don.com).

Канов В. И. и *Помулев А. А.* (2011). Управление рисками инновационной деятельности как основа устойчивого экономического развития предприятий // *Вестник Томского государственного университета*, № 4(16).

Костин А. А. (2014). Институциональные условия и факторы активизации инновационной деятельности в российских регионах. Автореф. дис. Ростов-на-Дону.

Материалы из Годовых отчетов INSEAD и WIPO за период 2008-2013 гг. (http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=past-reports - Дата обращения: 10.01.2015).

Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. (http://www.miiris.ru/).

Пилотные инновационные территориальные кластеры в Российской Федерации / под ред. Л. М. Гохберга, А. Е. Шадрина. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013, 108 с.

Регионы России. Социально-экономические показатели. Статсб. М., 2013.

Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России // *Эксперт*. 15-21 декабря 2014, № 51 (928).

Рейтинг регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. М.: Центр развития государственно-частного партнерства, 2014.

Россия в цифрах. Краткий статсборник. М., 2012. (http://www.gks.ru).

Сараев В. (2014). Затерянный кластер // *«Эксперт»*, № 51 (928), 14 дек.

Симакова М. А. (2010). Частно-государственное партнерство в сфере венчурного финансирования // *Вестник ЧГУ*, № 4. (http://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-venchurnogo-biznesa-i-ego-razvitie-v-sovremennyh-usloviyah - Дата обращения: 03.01.2015).

Фролов И. Э. (2011). Возможности и проблемы модернизации высокотехнологического комплекса // *Проблемы прогнозирования*, № 3.

REFERENCES

Bershanskaya A. Public-private partnership in the Kuban is intended to improve the ecological status of the region. *Housing Bulletin*. Archive no. 3. (http://www.gkh-kuban.ru/zhilvest2011-3-4.html). (In Russian).

The Second Round of Support for Innovative Regional Clusters, 19 June 2014. (http://innovation.gov.ru/node/31414#sthash.JcgQ9nT7.dpuf; http://innovation.gov.ru – Access Date: 29.01.2015). (In Russian).

Gagarin P. Chairman of the Board of Directors "Gradient Alpha Investments Group": Public-Private Partnerships as a Tool to Implement Large-Scale Projects. (http://www.webcitation.org/6FclsScjo - Access Date: 16/02/2015). (In Russian).

Ivanter V. V. and *Komkov N. I.* (2012). Basic concept of innovative industrialization in Russia. *Problems of Forecasting*, no. 5. (In Russian).

Investment Portal of the Rostov Region. (http://invest-don.com). (In Russian).

Kanov V. I. and *Pomulev A. A.* (2011). Risk management in innovative activity as the basis for sustainable economic development of enterprises. *Herald of Tomsk State University*, no. 4 (16). (In Russian).

Kostin A. A. (2014). Institutional conditions and factors of innovation activity in the Russian regions. Abstract. dis. Rostov-on-Don. (In Russian).

Proceedings of the Annual Reports INSEAD and WIPO for the Period 2008-2013. (http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=past-reports - Access Date: 10.01.2015). (In Russian).

National Center for Monitoring of Innovation Infrastructure of Scientific and Technical Activities and Regional Innovation Systems. (http://www.miiris.ru/). (In Russian).

Pilot Innovative Regional Clusters in the Russian Federation / Ed. by L. M. Hochberg, A. E. Shadrin. Moscow, National Research University 'Higher School of Economics', 2013, 108 p. (In Russian).

Regions of Russia. Social-Economic Indicators. Stat. coll. Moscow, 2013. (In Russian).

Rating of Investment Attractiveness of Russian Regions. *Expert*, 15-21 December 2014, no. 51 (928). (In Russian).

Rating Regions PPP 2014. Development of Public-Private Partnership in the Russian Federation. Moscow, Center for the Development of Public-Private Partnership, 2014. (In Russian).

Russia in Figures. Short stat. coll. Moscow, 2012. (http://www.gks.ru). (In Russian).

Saraev V. (2014). Lost cluster. *Expert*, no. 51 (928), December 14. (In Russian).

Simakova M. A. (2010). Public-private partnership in the field of venture capital financing. *Herald of the CSU*, no. 4. (http://cyberleninka.ru/article/n/stanovlenie-venchurnogo-biznesa-i-ego-razvitie-v-sovremennyh-usloviyah - Access Date: 03.01.2015). (In Russian).

Frolov I. E. (2011). The possibilities and problems of modernization of high-tech complex. *Problems of Forecasting*, no. 3. (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: 10.17835/2078-5429.2015.6.1.105-119

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭКОЛОГИЗАЦИЯ: ПРАКТИЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

ЛЫСОЧЕНКО АЛЛА АЛЕКСЕЕВНА,

доктор экономических наук, профессор кафедры теории и технологии в менеджменте факультета управления, Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону, e-mail: alla44@yandex.ru

Обеспечение продовольственной безопасности и экологизации как на уровне страны, так и на уровне регионов, являются основными целями современной агроэкономической политики. Государственная поддержка создает благоприятные условия для динамичного развития отраслей АПК, повышает инвестиционные возможности и конкурентоспособность сельскохозяйственных товаропроизводителей. В современных экономических условиях становится актуальной реализация мероприятий, направленных на содействие предприятиям агропромышленного комплекса регионов, производящим импортозамещающую продукцию. Решение данного вопроса заключается в реализации инвестиционных проектов и расширении производства действующих предприятий. Учитывая новые экономические условия, остро стоит вопрос обеспечения финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей, доступности продовольствия для малоимущих слоев населения, производства валеологически безопасных продуктов питания, а также повышения эффективности использования естественных ресурсов и условий наряду с сохранением качества природной среды на локальном, региональном и глобальном уровнях. Государственное регулирование развития агропродовольственного комплекса России остается необходимым условием его воспроизводственного функционирования, а социально-экономическая политика должна обеспечивать экономическую доступность продовольствия для всех групп населения, что обусловливает необходимость нормативно-правового закрепления механизмов достижения продовольственной безопасности на региональном уровне.

Ключевые слова: *продовольственная безопасность; агропромышленный комплекс; государственная поддержка; показатели развития сельского хозяйства; программы развития сельского хозяйства; стратегия импортозамещения; экологизация; качество пищевой продукции; экологические риски; экологичное природопользование; повышение конкурентоспособности производимой продукции; экономическая доступность продуктов питания.*

FOOD SAFETY AND ECOLOGIZATION: PRACTICAL SOLUTIONS TO PROBLEMS AT THE REGIONAL LEVEL IN CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

LYSOCHENKO ALLA, A.,

Doctor of Economics (DSc), Professor of the Department "Theory and Technology in the Management", Faculty of Management, Southern Federal University, Rostov-on-Don, e-mail: alla44@yandex.ru

Ensuring food security and greening both at the level of the country, and at the level of regions are main objectives of modern agroeconomic policy. The state support creates favorable conditions for

© Лысоченко А. А., 2015

dynamic development of agrarian and industrial complex, raises investment opportunities and competitiveness of agricultural producers. A realization of the actions directed on assistance to the enterprises making import-substituting production of the regional agro-industrial complex is actual in modern economic conditions. The solution of this problem consists of investment projects implementation and production expansion of the operating enterprises. Considering new economic conditions, the ensuring financial stability of agricultural producers, availability of the food to needy segments of the population, production of valeologically safe food, and also increase efficiency of use of natural resources and conditions along with preservation of quality of environment at the local, regional and global levels are particularly acute challenges. State regulation of development of an agrofood complex of Russia remains a necessary condition for its reproduction functioning, and the social and economic policy has to provide economic availability of the food to all groups of the population that causes need of standard and legal fixing of mechanisms of food security achievement at the regional level.

Keywords: *food security; agriculture; government support; the development indicators of agriculture; agricultural development program; import-substitution strategy; greening; quality food production; environmental risks; sustainable management of natural resources; improvement of product competitiveness; economic accessibility of food.*

JEL: *O13, Q01, Q10, Q13, Q18.*

Введение

Достижение определенного уровня безопасности, в том числе продовольственной, всегда было основной задачей общества в целом и конкретного индивидуума, ибо в основе этого лежит инстинкт самосохранения, на котором базируется вся человеческая деятельность. Общество на ранних этапах своего развития формирует специфические механизмы и правила обеспечения гарантированного минимума удовлетворения жизненно важных потребностей. Уровень продовольственного обеспечения, его структура и механизмы находятся в прямой зависимости от развития сельскохозяйственного производства, перерабатывающих отраслей, торговли, а также сложившихся в обществе традиций потребления.

Используя системный подход и опираясь на анализ сущностных признаков исследуемой категории, продовольственную безопасность можно определить как способность государства гарантировать удовлетворение потребности населения страны в продовольствии на уровне, обеспечивающем его нормальную жизнедеятельность. Будучи важнейшим звеном в цепи безопасного существования социума, продовольственная безопасность является не только проблемой развития агропродовольственного комплекса, но и макроэкономической проблемой, связанной с эффективностью общественного производства, уровнем и дифференциацией доходов населения, безработицей, т.е. затрагивает многие экономические и социальные аспекты.

Потребность в продовольственной безопасности - исходная жизнеобеспечивающая потребность человека как биосоциального существа, которая сформировалась в процессе эволюции человеческого общества от инстинктивного самовыживания до сознательного регулирования процесса воспроизводства. Производство продуктов питания является самым первым условием жизни, причем этот процесс должен быть непрерывным, так как человечество не может прекратить их потреблять.

Воспроизводственный подход в исследовании сущности понятия «продовольственная безопасность», ориентированный на развитие социума, позволяет рассмотреть её как системную характеристику развития агропродовольственного комплекса, содержащего три аспекта: количественно-параметрический (степень реализации текущей потребности населения в продуктах питания сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности), качественно-сертификационный (удовлетворение потребности в безопасных для

здоровья, качественных продуктах сельскохозяйственного происхождения), социально-экономический (доступность продовольствия по доходам и ценам для всех групп населения на уровне воспроизводственного жизнеобеспечения). Первый аспект проектируется на сферу воспроизводства материальных ценностей, второй – на сферу воспроизводства экологических благ, а третий – на сферу воспроизводства экономических отношений, гарантирующих реальную доступность экологически чистых и валеологически безопасных продуктов питания как категорического воспроизводственного императива жизнеобеспечения человека (и всего социума) (*Лысоченко, 2008*).

В новых современных экономических условиях проблема обеспечения продовольственной безопасности приобрела глобальный характер. Вместе с тем, локализация ресурсообеспечения, производства и сбыта агропродовольственной продукции на региональном уровне превращает механизм обеспечения продовольственной безопасности в сложноорганизованную систему. Региональный фактор начинает играть чрезвычайно существенную роль в обеспечении продовольственной безопасности страны.

Особенности обеспечения региональной продовольственной безопасности

Природные, экономические, демографические, социальные, национальные и иные различия приводят к дифференциации регионов по признаку их участия в плане решения проблемы продовольственной безопасности, а последнее, соответственно, требует регионального подхода к управлению агропродовольственным производством и к разработке механизма обеспечения продовольственной безопасности страны.

Продовольственная безопасность страны в целом и региона в частности достигается в основном за счет обеспечения

– определенного значения удельного веса отечественной сельхозпродукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка;
– производства и доступа на внутренний рынок качественной продовольственной продукции;
– доступности продовольственных товаров для организации здорового питания для малоимущих групп населения.

Агропродовольственный комплекс страны обеспечивает население продовольствием и относится к отраслям, обладающим значительным мультипликативным эффектом, способным создать мощный импульс для экономического роста смежных отраслей.

Анализ обеспечения продовольственной безопасности на региональном уровне проведен на примере Ростовской области. По объемам производства зерна и яиц Ростовская область занимает 2-е место в Российской Федерации, молока - 5-е и мяса – 8-е место.

Удельный вес сельхозпродукции в общем объеме товарных ресурсов составляет по

- мясу и мясопродуктам - 70%, что ниже порогового значения Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010 № 120, которое составляет 85%. С 2010 года показатель снизился на 9 процентных пунктов. Потребление на душу населения увеличилось на 3 кг, составило 71 кг при норме потребления 73 кг;
- молоку и молокопродуктам - 82,6%, что ниже порогового значения Доктрины, которое составляет 90%. Показатель сохранился на уровне 2010 года. Потребление на душу населения увеличилось на 15 кг, составило 278 кг при норме потребления 320 кг;
- картофелю - 64,8%, что ниже порогового значения Доктрины, которое составляет 95%. По сравнению с 2010 годом показатель повысился на 8

процентных пунктов. Потребление на душу населения сохраняется на уровне 92 кг при норме потребления 98,5 кг;

- рыбной продукции – 20%, что ниже порогового значения Доктрины, которое составляет 80%. Показатель сохранился на уровне 2010 года. Потребление на душу населения сохраняется на уровне 17 кг, что соответствует нормам потребления.

Область полностью обеспечивает себя зерном и продуктами его переработки (мука, крупа, хлеб), маслом растительным, яйцом (*Лысоченко, 2014а*). Производство данных видов продуктов питания соответствует рациональным нормам потребления пищевых продуктов, рекомендуемым Государственным учреждением научно-исследовательским институтом питания РАМН, а производство масла растительного превышает нормы потребления в 14 раз.

Такой продукт, как сахар (выделен в Доктрине в качестве индикатора) в Ростовской области не производится. В 2012 году ЗАО «Международная Сахарная Корпорация» начало реализацию инвестиционного проекта по строительству сахарного завода мощностью 12 тыс. тонн сахарной свеклы в сутки. Ввод в эксплуатацию Первого Донского Сахарного завода запланирован в 2016 году.

Зерновых и зернобобовых культур ежегодно производится на Дону в среднем не менее 6,5 млн. тонн. В 2014 году собран рекордный урожай зерновых и зернобобовых культур – 9,5 млн. тонн, что превышает уровень 2013 года на 41%. При этом перерабатывается не более 1,1 млн. тонн. Это позволяет экспортировать продукцию и реализовывать ее в другие регионы.

Недостижение пороговых значений Доктрины некритично на уровне региона, так как недостающая потребность покрывается за счет поставок из других регионов Российской Федерации.

Указом Президента Российской Федерации от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» введено эмбарго на ввоз определенных категорий продовольственных товаров из ряда стран[1]. В этих условиях импортозамещение становится одним из наиболее актуальных на сегодняшний день вопросов.

Мероприятия, направленные на содействие предприятиям АПК Ростовской области, производящим импортозамещающую продукцию (в том числе оказание государственной поддержки), включены в утвержденный Губернатором Ростовской области В. Ю. Голубевым 02.09.2014 «Комплекс мер для обеспечения продовольственной безопасности на территории Ростовской области».

Приказом Министерства сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области от 19.08.2014 № 74 создана рабочая группа по реализации Указа Президента Российской Федерации от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» в Ростовской области. Данной рабочей группой разработаны

- План мероприятий по реализации Указа Президента Российской Федерации от 06.08.2014 № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» в Ростовской области.
- План мероприятий («дорожная карта») «Поддержка предприятий АПК Ростовской области, производящих импортозамещающую продукцию», отражающий перечень мероприятий как общих, так и специально для ряда отраслей: в растениеводстве, в птицеводстве, в свиноводстве, в молочном скотоводстве, а также в переработке продукции растениеводства и животноводства.

Значимым фактором повышения конкурентоспособности предприятий агропромышленного комплекса, производящим импортозамещающую продукцию,

[1] См.: Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=96953 – Дата обращения: 29.01.2015).

является государственная поддержка.

В области действует Государственная программа Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», утвержденная постановлением Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 592[2].

Государственная программа структурирована по подпрограммам, основным мероприятиям и мероприятиям ведомственных целевых программ. Выделение мероприятий в ведомственные целевые программы связано с особой экономической значимостью обозначенных в них подотраслей, имеющих существенное значение для социально-экономического развития агропромышленного комплекса области, а также воздействие на устойчивое развитие сельских территорий (*Лысоченко, 2014б*).

Подпрограмма «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» построена по схеме, включающей 4 блока основных мероприятий – поддержка производства продукции растениеводства, обеспечение снижения рисков в растениеводстве, обеспечение доступности кредитных ресурсов на развитие производства и переработки растениеводческой продукции, поддержка развития переработки продукции растениеводства. Подпрограмма «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения» включает основные мероприятия по выполнению гидромелиоративных мероприятий, выполнению агролесомелиоративных и фитомелиоративных мероприятий. Подпрограмма «Развитие подотрасли животноводства, переработки и реализации продукции животноводства» включает 5 блоков мероприятий: поддержка производства животноводческой продукции, обеспечение снижения рисков в животноводстве, обеспечение доступности кредитных ресурсов, развитие переработки и реализации продукции животноводства, профилактика заразных болезней животных. Подпрограмма «Развитие кооперации, малого и среднего предпринимательства на селе» включает основные мероприятия: поддержка развития потребительской кооперации и сельскохозяйственных потребительских кооперативов; поддержка создания и развития крестьянских (фермерских) хозяйств. Подпрограмма «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» включает следующие основные мероприятия: обеспечение инновационного развития агропромышленного комплекса; поддержка приобретения сельскохозяйственной техники. Подпрограмма «Устойчивое развитие сельских территорий Ростовской области на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года» включает следующие основные мероприятия: обеспечение жильем граждан, проживающих в сельской местности; поддержка инфраструктурного обустройства сельских территорий. Подпрограмма «Развитие рыбохозяйственного комплекса» структурирована по схеме, включающей 4 блока основных мероприятий по развитию аквакультуры, промышленного рыболовства, рыбопереработки и сохранению водных биоресурсов.

В результате реализации госпрограммы ожидается увеличение объемов производства сельскохозяйственной продукции, площади мелиорируемых земель; ускорение обновления технической базы агропромышленного производства; увеличение притока инвестиций в агропромышленный и рыбохозяйственный комплексы; повышение инновационной составляющей агропромышленного производства и др.

На реализацию Госпрограммы развития сельского хозяйства в 2014 году направлено 6,6 млрд. руб. (в т.ч. из федерального бюджета – 4,4 млрд. руб., из областного – 2,2 млрд. руб.), что составляет 84,6% от годового лимита. Получателями господдержки стали почти 10 тыс. сельхозтоваропроизводителей.

2014 год прошел довольно успешно для агропромышленного комплекса

[2] См.: Постановление Правительства РО от 25.09.2013 № 592 «Об утверждении государственной программы Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия». (http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW186;n=57515 – Дата обращения: 02.02.2015).

Ростовской области. Индекс производства продукции сельского хозяйства в сопоставимой оценке составил 111,7 процента. Рентабельность сельскохозяйственных организаций составила 19,6 процента. Удельный вес прибыльных сельскохозяйственных организаций составил 86,5 процентов. Среднемесячная заработная плата в сельскохозяйственных организациях (по полному кругу) составила 16 677,1 рублей, что на 8,8 процента выше уровня 2013 года.

Сельхозорганизациями получена прибыль в размере 6 млрд. рублей.

В агропромышленный комплекс региона привлечено инвестиций на сумму порядка 17,0 млрд. рублей. Осуществлялось сопровождение реализации 26 инвестиционных проектов, находящихся на стадии строительства, проектирования и привлечения финансирования, общим объемом инвестиций 120,0 млрд. руб. В «Губернаторскую сотню» включены 15 приоритетных инвестиционных проектов, реализуемых в АПК, общим объемом инвестиций – 96,3 млрд. рублей.

Индекс производства пищевых продуктов (без производства алкогольных напитков, пива и табачных изделий) составил в 2014 году 102,7%. Увеличилось производство таких видов продукции, как мясо и субпродукты пищевые убойных животных на 13,7% (30,2 тыс. тонн), мясо и субпродукты пищевые домашней птицы на 22,3% (73,3 тыс. тонн), сыр и творог на 38,6% (17,4 тыс. тонн), муки на 4,8% (199,3 тыс. тонн), крупы на 3,1% (66,5 тыс. тонн).

За 2014 год от предприятий АПК в консолидированный бюджет области поступило 5713,1 млн. рублей налоговых отчислений или 108,5% к уровню 2013 года. Всего от сельхозорганизаций в бюджеты всех уровней поступило налогов 2846,3 млн. рублей или 131,8% к уровню 2013 года, в том числе налог на доходы физических лиц увеличился на 10%, транспортный налог - на 7%, местные налоги и сборы - на 6%.

В Ростовской области наибольшее импортозамещение требуется по следующим видам продукции: мясо – производим 70% потребности, молоко – 83%, картофель – 65%,рыба – 20%, фруктов - 28% от необходимого.

В 2015 году увеличение объемов производства животноводческой продукции будет достигнуто за счет предприятий, ранее реализовавших инвестпроекты, в том числе выход на проектную мощность компании ООО «Донстар» в Миллеровском районе (26,3 тыс. тонн мяса утки) позволит дополнительно получить около 6 тыс. тонн мяса утки.

Рост объема производства молока планируется за счет увеличения продуктивности скота и посредством ежегодного приобретения более 2 тыс. голов высокопродуктивного молочного скота.

Подписано соглашение о создании кластера по производству и переработке молочной продукции в Ростовской области «Донские молочные продукты».

В задачи кластера входят выявление общих интересов его участников посредством встреч, переговоров, конференций, координация внутрикластерных инициатив, содействие участникам в выводе на рынок новых продуктов, организация выставочно-ярмарочной деятельности и коммуникационных мероприятий. Партнерское взаимодействие участников кластера должно способствовать эффективному маркетингу продукции, выпускаемой участниками кластера, активизации внешнеэкономической деятельности, содействовать внедрению инновационных технологий в сфере производства, организации ферм нового поколения, перспективных производственных, инжиниринговых и управленческих технологий, использованию новейшего оборудования, а также привлечению российских и иностранных инвестиций для реализации проектов. Это позволит увеличить темпы производства молока и его переработки в нашей области и тем самым заменить на торговых полках импортные молочные продукты донскими. Создание кластера предполагает совместную деятельность участников по повышению темпов производства молока и его переработки в регионе, тем самым обеспечивает выполнение требований доктрины продовольственной безопасности

Российской Федерации. Реализация проектов участников молочного кластера ООО «ДонАгро», колхоз им. Мясникяна и крупной учебной фермы в Октябрьском районе позволит дополнительно получить около 50 тыс. тонн молока.

Резервы увеличения производства овощей защищенного грунта до рекомендуемых норм потребления будут реализованы в строительстве новых современных тепличных комплексов и модернизации действующих. Решением проблемы станет реализация 6 инвестиционных проектов (ООО «Донская Усадьба», Тарасовский район. Тепличный комплекс 19,8 га, 14,0 тыс. тонн овощей в год; ООО «Аристократ», Аксайский район. Тепличный комплекс 32 га, 19,7 тыс. тонн овощей в год; ООО «Аркоюг ТК «Азовский», Матвеево-Курганский район; Тепличный комплекс 10 га (1 этап). 7,0 тыс. тонн овощей в год; ООО «Зеленая Линия», Азовский район. Тепличный комплекс 18,4 га, 14 тыс. тонн овощей в год; ООО «ТК Кировский», Кагальницкий район. Тепличный комплекс производственной площадью 9,3 га, 10 тыс. тонн овощей в год; ООО «Семикаракорский тепличный комбинат», Семикаракорский район. Тепличный комплекс 40 га, более 30,0 тыс. тонн овощей в год). Таким образом, в течение 3-х последующих лет производство овощей закрытого грунта планируется увеличить до 95 тыс. тонн в год.

Выход на полную мощность уже построенных теплиц позволит в 2015 году получить дополнительно 1,5 тыс. тонн овощной продукции.

В области ежегодно закладывается 220-300 га новых садов. Основную закладку проводят ЗАО «Агрофирма «Крона» Каменского района, ООО «Агрофирма «Красный Сад» Азовского района и ОАО «Золотая Коса» Неклиновского района. Вступление в плодоношение ранее посаженных плодовых насаждений позволит дополнительно получить в 2015 году около 1 тыс. тонн продукции.

В настоящее время в стадии реализации находятся 22 проекта АПК с объемом привлекаемых инвестиций 104 млрд. рублей.

В стадии строительства находятся 7 проектов, стоимость которых составляет 37 млрд. рублей.

Данные проекты направлены на импортозамещение и обеспечение продовольственной безопасности:

группа компаний «Евродон» приступила к строительству крупнейшего комплекса по производству мяса индейки «Евродон-Юг» (стоимость – 17,9 млрд. рублей). Продолжает наращивать мощности существующего производства до 67 тысяч тонн в год. Реализация проектов позволит «Евродон» производить к 2016 году до 140 тысяч тонн мяса птицы в год;

компания «Донские Биотехнологии» активно продвигается в строительстве комплекса по глубокой переработке зерна пшеницы и производству незаменимых аминокислот, применяемых в животноводстве и ввозимых в нашу страну только из-за рубежа;

ООО «Донская усадьба» приступает к строительству тепличного комплекса в Тарасовском районе мощностью производства 14 тысяч тонн овощей в год;

ООО «Белая птица-Ростов» начало модернизацию и запуск производства инкубационного яйца бройлеров и выращиванию ремонтного молодняка. Ориентировочные объемы инвестиционных вложений - 3,5 млрд. рублей;

ООО «Рыболовецкое хозяйство «Социалистический путь» приступило к строительству второй очереди рыбоконсервного производства с привлечением заемных денежных средств в размере 30 млн. рублей. Ввод в эксплуатацию запланирован на I квартал 2016 года.

Малый бизнес также реализует инвестиционные проекты:

ООО «Рафаэль» завершает реализацию 1 этапа проекта по созданию комплекса по откорму 4,5 тысяч голов мясного КРС и строительству мясохладобойни мощностью 35 тонн в смену в Родионово-Несветайском районе;

ООО «Строителев» в городе Донецк ведет строительство птицефермы для содержания бройлеров мощностью до 1 млн. голов в год.

Продовольственная безопасность в контексте экологизации

Актуальным остается вопрос обеспечения продовольственной безопасности в условиях рационального управления природопользованием, т.е. в принятии наиболее целесообразных решений в использовании природных ресурсов экосистем на основе единства экологического и экономического подходов для обеспечения потребности населения в валеологически безопасных продуктах сельскохозяйственного производства и экологически безопасной среде жизнедеятельности.

Основная угроза обеспечению продовольственной безопасности в сфере воспроизводства материальных ценностей – снижение производства сельскохозяйственной продукции в связи с рисками высокой вероятности неблагоприятных погодных условий и недостаточно эффективной проводимой агроэкономической политикой в регионах.

Существенный ущерб от природно-метеорологических аномалий в сфере агропромышленного комплекса отрицательно влияет на результаты экономической деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей и снижает инвестиционную привлекательность аграрной сферы. Необходимо отметить, что экономические экстерналии природных бедствий не сводятся только к ущербу от них, больших затрат требуют создание государственных, муниципальных, корпоративных систем противодействия бедствиям, обеспечение функционирования этих систем в том числе, их оснащение и оплата труда работников, меры по предотвращению бедствий и снижению возможного ущерба.

К управлению и развитию агропромышленного комплекса целесообразно применять воспроизводственный подход, ориентированный на удовлетворение текущей и перспективной потребности населения в безопасных для здоровья, качественных продуктах питания сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности, а в его формате рассматривать обеспечение безопасности социума в сфере воспроизводства экологических благ.

Здесь необходимо отметить, что в сфере АПК имеют место экологические риски - фактором загрязнения окружающей среды все чаще становится ситуация с утилизацией твердых производственных и бытовых отходов, вывоз строительного мусора из городов на сельскохозяйственные угодья, овраги и неиспользуемые земли. В результате происходит возгорание мусора с выделением ядовитых газов. Продукты разложения твердых отходов смываются осадками, неочищенные сточные воды от канализационных стоков сбрасываются в открытые водоемы, тем самым увеличивая загрязнение атмосферы, воды и почвы, что наносит значительный экологический ущерб природохозяйственной системе (*Лысоченко, 2013а*).

Наряду с ухудшением технологических свойств и снижением питательной ценности, понижается экологическая безопасность продуктов питания. Нарушение регламентов применения пестицидов и использование устаревших технологий приводят к тому, что в ряде территорий при исследовании проб пищевых продуктов все чаще отмечается повышенное содержание пестицидов. Также в последние годы продовольственное сырье и продукты питания не отвечают гигиеническим нормативам по содержанию тяжелых металлов.

Экологичное природопользование способствует сохранению природоресурсного потенциала и здоровья человека, экономному использованию природных ресурсов и обеспечению эффективного режима их воспроизводства. Однако современные производственные технологии не дают возможности полного сохранения природоресурсного потенциала, лишь приближаются в отдельных случаях к этому оптимуму (*Овчинников, Кетова* и *Лысоченко, 2014*).

Экологическая ситуация в Ростовской области, как и в Российской Федерации, характеризуется высоким уровнем антропогенного воздействия на природную среду и значительными экологическими последствиями прошлой экономической деятельности.

В Ростовской области более 1,5 млн. жителей проживают в городах с высоким

и очень высоким уровнем загрязнения атмосферного воздуха. Объем сточных вод, сбрасываемых в поверхностные водные объекты без очистки или недостаточно очищенных, остается высоким. Сохраняется тенденция к ухудшению состояния почв и земель. Интенсивно развиваются процессы, ведущие к потере плодородия сельскохозяйственных угодий и к выводу их из хозяйственного оборота. Опустыниванием в той или иной мере охвачены восточные районы Ростовской области. Количество отходов, которые не вовлекаются во вторичный хозяйственный оборот, а направляются на размещение, возрастает. При этом условия хранения и захоронения отходов не соответствуют требованиям экологической безопасности.

В Ростовской области разработана стратегия сохранения окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области на период до 2020 г., она является документом, определяющим основные направления, приоритетные задачи государственной политики Ростовской области в целях улучшения состояния окружающей среды.

В 2014 году в рамках мероприятий подпрограммы «Формирование комплексной системы управления отходами и вторичными материальными ресурсами на территории Ростовской области» государственной программы Ростовской области «Охрана окружающей среды и рациональное природопользование» разработана проектно-сметная документация на строительство и рекультивацию 22 объектов размещения твердых бытовых отходов в 16 муниципальных образованиях области и получены заключения о достоверности сметной стоимости работ; в четырех муниципальных образованиях области приобретено 67 бункеров для сбора твердых бытовых отходов; ООО «Экострой-Дон» разработана документация по проекту строительства мусороперерабатывающего комплекса в Октябрьском районе Ростовской области, на которую получено положительное заключение государственной экологической экспертизы.

Проблема продовольственной безопасности на рынке тесно связана с технологиями производства продовольствия и наличием информации о безопасности продукта. С точки зрения экономической теории благосостояния, проблема безопасности и качества продовольствия относится к числу специфических черт функционирования аграрного рынка, обусловливающих его равновесие в Парето-неэффективном состоянии. Это, в свою очередь, является экономической основой необходимости государственной политики поддержки аграрной сферы и возможности перераспределения финансовых ресурсов общества на ее развитие (*Овчинников* и *Лысоченко, 2013. С. 113-118*).

В целях обеспечения согласованного взаимодействия органов исполнительной власти Ростовской области, федеральных органов исполнительной власти, органов местного самоуправления, общественных объединений и других заинтересованных организаций для предотвращения поступления на продовольственный рынок Ростовской области некачественных пищевых продуктов с 2007 года действует межведомственная комиссия по продовольственной безопасности и качеству пищевой продукции, реализуемой на территории Ростовской области.

Качество пищевой продукции во многом зависит от качества используемого сельскохозяйственного сырья. В целях предупреждения и охраны территории Ростовской области от заноса заразных болезней общих для человека и животных ежегодно разрабатываются планы диагностических исследований, ветеринарно-профилактических и противоэпизоотических мероприятий в хозяйствах всех форм собственности.

За 2014 год в Ростовской области было проведено более 2200 плановых и внеплановых мероприятий по контролю хозяйствующих субъектов на предмет соблюдения требований ветеринарного законодательства Российской Федерации.

При проведении мероприятий по региональному государственному ветеринарному надзору было возбуждено 2642 дела об административных правонарушениях. Наложено штрафов на сумму более 10 млн. рублей, что больше на 20,6% по сравнению с 2013 годом.

Также государственными ветеринарными инспекторами было выявлено 589 случаев несанкционированных перевозок сельскохозяйственных животных и подконтрольной госветнадзору продукции, а именно 4577 голов животных, 5726 голов птицы, 424 тонны животноводческой продукции, в т.ч. 326 тонн шпика свиного. За данные нарушения ветеринарного законодательства Российской Федерации к владельцам грузов были применены меры административной ответственности в виде штрафов на общую сумму 1,4 млн. рублей.

В целях продвижения товаров, произведенных в Ростовской области, оперативного решения проблемных вопросов, возникающих у товаропроизводителей Ростовской области при взаимодействии с сетевыми торговыми операторами, проводилось региональное исследование доли отдельных видов продукции областных производителей в общем объеме реализации аналогичной продукции в розничной торговой сети.

По результатам исследований удельный вес продукции, произведенной в Ростовской области, колебался в зависимости от вида продукции от 10 до 40%.

Для эффективного взаимодействия и сокращения количества посредников между производителями Ростовской области и розничными сетями проводились закупочные сессии. В сессиях принимали участие как федеральные ритейлеры, так и региональные.

С 2013 года действует система добровольной сертификации «Сделано на Дону». Система добровольной сертификации содержит требования к повышению качества и конкурентоспособности продукции, производимой предприятиями Ростовской области, и устанавливает более высокие требования и показатели качества по отношению к действующему законодательству. Продукция 9 организаций агропромышленного комплекса Ростовской области прошла сертификацию «Сделано на Дону».

Для проведения модернизации и повышения конкурентоспособности производимой продукции предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности Ростовской области оказывается государственная поддержка за счет средств федерального и областного бюджетов в рамках госпрограммы[3].

Дополнительно только за счет средств областного бюджета предприятиям пищевой и перерабатывающей промышленности (мясной, молочной, хлебопекарной, мукомольной, плодоовощной консервной и крупяной отраслей) с 2012 года оказывается государственная поддержка в форме субсидирования затрат на приобретение технологического и холодильного оборудования, спецавтотранспорта, продвижение продукции и внедрение стандартов качества. За три года выплачено 89,7 млн. рублей.

В Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» в декабре 2014 года внесены изменения, которые расширили возможность оказания государством с 1 января 2015 года поддержки в форме субсидирования процентной ставки по кредитам, полученным организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими первичную или последующую (промышленную) переработку сельскохозяйственной продукции и ее реализацию.

В обеспечении продовольственной безопасности региона важное значение имеет экономическая доступность продуктов питания.

В Ростовской области население с доходами ниже величины прожиточного минимума составляет 695,7 тыс. человек или 16,4%.

Для поддержки малоимущих граждан в Ростовской области действуют

[3] См.: Проблемы и перспективы развития АПК и сельских территорий: монография / Е. В. Автайкина, А. А. Лысоченко и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014.

Областные законы от 22.10.2004 № 176-ЗС «О государственном ежемесячном пособии на ребенка гражданам, проживающим на территории Ростовской области» и № 165-ЗС «О социальной поддержке детства в Ростовской области». Согласно данным законам, малоимущим семьям с детьми ежемесячно предоставляются денежные выплаты.

В 2014 году распоряжением Правительства Российской Федерации от 03.07.2014 № 1215-р утверждена Концепция развития внутренней продовольственной помощи в Российской Федерации. Концепция предусматривает, начиная с 2016 года, исходя из экономических возможностей, социального и демографического развития субъектов Российской Федерации, предоставление определенного набора продуктов отечественных производителей. Для этого регионам рекомендовано сформировать региональные программы внутренней продовольственной помощи.

Суть данных программ - развитие и расширение действующих механизмов государственной социальной помощи, установленных Федеральными законами от 17.07.1999 № 178–ФЗ «О государственной социальной помощи» и от 29.12.2012 № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». Механизм реализации данных законов в части продовольственной помощи отдельным группам населения должен осуществляться с привлечением региональных поставщиков сельхозпродукции и продовольствия (*Лысоченко, 2014в*).

В рамках мер по обеспечению продовольственной безопасности в Ростовской области усиливается роль сельскохозяйственной потребительской кооперации, которая обеспечивает возможность малых форм хозяйствования выйти со своей продукцией на рынок.

В 2011–2013 годах на базе кооперативов создано 8 оптово-распределительных центров малой мощности по заготовке и переработке растениеводческой продукции.

С 2014 года Ростовским областным союзом потребительских обществ реализуется программа кооперативного обслуживания населения, проживающего в труднодоступных и малонаселенных пунктах Ростовской области.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 9 декабря 2014 г. № 1421 внесены изменения в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы[4]. Соответственно, на региональном уровне будет откорректирована государственная программа Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия».

В конце 2014 года госпрограмма видоизменена, дополнена:

новыми подпрограммами по развитию овощеводства открытого и закрытого грунта, развитию молочного скотоводства, поддержке племенного дела, селекции и семеноводства, развитию оптово-распределительных центров и инфраструктуры системы социального питания;

новыми видами государственной поддержки, среди которых возмещение части затрат на строительство плодохранилищ, овощных и картофелехранилищ, оказание несвязанной поддержки в открытом овощеводстве и производстве семенного картофеля, возмещение затрат на 1 кг реализованной шерсти, возмещение части затрат на строительство объектов селекционно-генетических и селекционно-семеноводческих центров, а также возмещение части процентной ставки по кредитам на развитие селекционно-генетических и селекционно-семеноводческих центров.

Также на федеральном уровне приняты решения о финансировании в

[4] См.: Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. (http://www.mcx.ru); Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». (http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm - Дата обращения: 05.02.2015).

полном объеме всех заявок по инвестиционным кредитам, увеличен размер возмещения до 10,5% процентной ставки;

увеличен до 14,6% размер ставки субсидирования коротких кредитов.

На областном уровне в 2015 году:

решен вопрос субсидирования техники, произведенной в Ростовской области, по обязательствам 2014 года;

будет субсидироваться новое направление - гранты сельскохозяйственным потребительским кооперативам на развитие их материально-технической базы;

увеличены средства областного бюджета на развитие животноводства.

Необходимо отметить, что с текущего года поменялись подходы по предоставлению средств федерального бюджета на поддержку агропромышленного комплекса. При предоставлении средств федерального бюджета субъект Российской Федерации берет обязательства по выполнению значений целевых показателей. При невыполнении показателей средства федерального бюджета возвращаются в размере, увеличенном расчетным путем. При заключении соглашения о предоставлении средств федерального бюджета определяется перечень показателей, характеризующих результативность предоставления субсидии, которые область должна выполнить, чтобы не возвращать средства в федеральный бюджет. В связи с этим деятельность хозяйствующих субъектов должна быть нацелена на выполнение производственных показателей.

Необходимо отметить, что несмотря на рост объемов сельхозпроизводства в 2014 году, снижения долговой нагрузки сельхозорганизаций области не наблюдается. Это связано с тем, что на протяжении последних нескольких лет сформировалась высокая закредитованность, обусловленная возникновением неблагоприятных климатических условий, а также диспаритетом цен на сельхозпродукцию.

Субсидирование в рамках государственной поддержки части процентной ставки по кредитам способствовало тому, что кредитные ресурсы стали более доступными для сельскохозяйственных товаропроизводителей (*Свиридов* и *Лысоченко, 2014*). В 2014 году такая государственная поддержка составила порядка 44 процентов от общего объема финансирования агропромышленного комплекса. Эти мероприятия позволили достигнуть прироста сельхозпродукции, в том числе животноводческой, но в то же время повлекли увеличение кредитной нагрузки сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В связи с чем Правительством Ростовской области в установленном порядке направлялись в федеральные органы власти предложения о необходимости реструктуризации или рефинансирования проблемной кредитной задолженности сельхозтоваропроизводителей (*Лысоченко, 2013б. С. 79-84*).

В настоящее время в Плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности (распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 № 98-р) предусмотрен ряд мероприятий, направленных на повышение финансовой устойчивости организаций реального сектора экономики.

Однако для реализации большинства инвестпроектов сдерживающим фактором является сложность привлечения кредитных ресурсов в связи с ростом процентных ставок. Кроме того, в связи с резким повышением курса иностранных валют к рублю инвесторы вынуждены корректировать бизнес-планы, общий объем инвестиций при этом значительно увеличивается, что вызывает дополнительные сложности в привлечении финансирования. Оборудование и технологии у большинства проектов импортные, не имеющие отечественных аналогов, и многие инвестиционные проекты становятся нерентабельными.

В данной ситуации необходимо установить ключевую ставку для целевых кредитных средств, направляемых исключительно в АПК, на докризисном уровне, а также предоставить льготные условия кредитования в части снижения процентных ставок для сельхозтоваропроизводителей.

Реализация проводимых и необходимых для реализации обозначенных мероприятий по обеспечению продовольственной безопасности позволит создать условия для динамичного развития агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов, повышения благосостояния населения, прогнозировать и предотвращать возникающие угрозы и риски для экономики Ростовской области. С этой целью готовится проект областного закона «О продовольственной безопасности Ростовской области». Нормативный акт будет направлен на поддержку местных товаропроизводителей и позволит защитить потребителей от некачественной продукции и высоких цен. В настоящее время аналогичные законодательные акты приняты в Забайкальском и Приморском краях, Костромской, Курской, Нижегородской, Рязанской, Свердловской, Ульяновской областях, городе Москве и других субъектах. В законодательном акте необходимо обозначить органы исполнительной власти и организации, вовлеченные в процесс обеспечения продовольственной безопасности, определить их функции и полномочия, а также представить алгоритмы взаимодействия между указанными структурами. Кроме того, необходимо закрепить систему показателей и критериев продовольственной безопасности, а также механизмы нивелирования рисков обеспечения продовольственной безопасности с учетом социально-экономических, природно-климатических и культурных особенностей региона.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Лысоченко А. А. (2008). Продовольственная безопасность региона: воспроизводственная концепция. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ.

Лысоченко А. А. (2013а). Риск-менеджмент в агропромышленном комплексе: Монография. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век».

Лысоченко А. А. (2013б). Финансово-экономический аспект развития регионального АПК // *Terra Economicus*, Т. 11, № 1, Ч. 2, с. 79-84.

Лысоченко А. А. (2014а). Вопросы обеспечения продовольственной безопасности в условиях применении отдельных специальных экономических мер // *Евразийский союз ученых*, № 5.

Лысоченко А. А. (2014б). Программно-целевой подход в управлении агропромышленным комплексом. Сборник публикаций центра экономических исследований: «Прогноз и планирование экономической деятельности субъектов рыночных отношений: вызовы и решения». Санкт-Петербург: Центр экономических исследований.

Лысоченко А. А. (2014в). Продовольственная безопасность региона в условиях запрета на ввоз импортных продуктов. В мире научных открытий. Красноярск: Научно-инновационный центр, № 7.2(55) (Социально-гуманитарные науки).

Министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области. (http://www.don-agro.ru).

Овчинников В. Н. и *Лысоченко А. А.* (2013). Позиционирование южно-российских регионов в формате глобализационных императивов присоединения России к ВТО: обеспечение продовольственной безопасности // *Terra Economicus*, Т. 11, № 1, Ч. 2, с. 113-118.

Овчинников В. Н., Кетова Н. П. и *Лысоченко А. А.* (2014). Экологизация сельскохозяйственного природопользования – императив обеспечения продовольственной безопасности // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 5, № 2.

Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства Российской Федерации. (http://www.mcx.ru).

Официальный портал Правительства Ростовской области. (http:// www.donland.ru).

Постановление Правительства РО от 25.09.2013 № 592 «Об утверждении государственной программы Ростовской области «Развитие сельского хозяйства и

регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия». (http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW186;n=57515 – Дата обращения: 02.02.2015).

Постановление Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы». (http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm - Дата обращения: 05.02.2015).

Проблемы и перспективы развития АПК и сельских территорий: монография / Е. В. Автайкина, А. А. Лысоченко и др. / Под общ. ред. С. С. Чернова. Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014.

Свиридов О. Ю. и *Лысоченко А. А.* (2014). Государственное регулирование развития агробизнеса и банковское кредитование предприятий АПК в современных условиях хозяйствования. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век».

Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=96953 – Дата обращения: 29.01.2015).

REFERENCES

Lysochenko A. A. (2008). Food security in the region: Reproduction concept. Rostov-on-Don, Publ. House of SFU. (In Russian).

Lysochenko A. A. (2013a). Risk management in the agricultural sector: Monograph. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance - XXI Century". (In Russian).

Lysochenko A. A. (2013b). The financial and economic aspect of the development of regional agriculture. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 1, Part 2, pp. 79-84. (In Russian).

Lysochenko A. A. (2014a). Issues of food security in the use of certain special economic measures. *Eurasian Union of Scientists*, no. 5. (In Russian).

Lysochenko A. A. (2014b). Target-oriented approach in the management of agro-industrial complex. Coll. of publications. Center for Economic Research: "Prediction and Planning of Economic Activity of Market Relations Subjects: Challenges and Solutions". St. Petersburg, Publ. House of Center for Economic Research. (In Russian).

Lysochenko A. A. (2014c). Food security in the region in terms of the ban on imported products. In the world of scientific discoveries. Krasnoyarsk, Publ. House of Research and Innovation Center, no. 7.2 (55) (Social Sciences and Humanities). (In Russian).

Ministry of Agriculture and Food of Rostov Region. (http://www.don-agro.ru).

Ovchinnikov V. N. and *Lysochenko A. A.* (2013). Positioning southern Russian regions in the format of globalization imperatives of Russian accession to the WTO: ensuring food security. *Terra Economicus*, vol. 11, no. 1, Part 2, pp. 113-118. (In Russian).

Ovchinnikov V. N., Ketova N. P. and *Lysochenko A. A.* (2014). Ecologization of agricultural nature management as the food security imperative. *Journal of Economic Regulation*, vol. 5, no. 2. (In Russian).

The Official Internet-Portal of the Ministry of Agriculture. (http://www.mcx.ru). (In Russian).

The Official Portal of the Government of the Rostov Region. (http://www.donland.ru). (In Russian).

Resolution of the Government of the Rostov Region of 25.09.2013 № 592 "On Approval of the State Program of the Rostov Region "Development of Agriculture and Regulation of Markets for Agricultural Products, Raw Materials and Food". (http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW186;n=57515 – Access Date: 02.02.2015). (In Russian).

Resolution of the Government of the Russian Federation of 14.07.2012 № 717 "On State Program of Agricultural Development and Regulation of Agricultural

Products, Raw Materials and Food for 2013 - 2020". (http://www.mcx.ru/documents/document/show/22026.htm – Access Date: 05.02.2015). (In Russian).

Problems and Prospects of Agribusiness and Rural Areas Development: Monograph / E. V. Avtaykina, A. A. Lysochenko et al. / Ed. by S. S. Chernov. Novosibirsk, Publ. House of TSRNS, 2014. (In Russian).

Sviridov O. Yu. and *Lysochenko A. A.* (2014). State regulation of agribusiness development and agribusiness bank lending in the current economic conditions. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance - XXI Century". (In Russian).

Presidential Decree of 30.01.2010 № 120 "On Approval of the Food Security Doctrine of the Russian Federation". (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=96953 – Access Date: 29.01.2015). (In Russian).

www.hjournal.ru

DOI: 10.17835/2078-5429.2015.6.1.120-128

РАЗНИЦА МЕЖДУ МАРКЕТИНГОВЫМИ СТРАТЕГИЯМИ В РАЗНЫХ ВИДАХ БАНКОВ

САФАРИ МОНИРЕ НЕМАТ,

аспирантка кафедры маркетинга и коммерции,
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ),
г. Москва,
e-mail: monire.safari@yahoo.com

В статье рассмотрены три типа банков: коммерческий банк, специальный банк, беспроцентный банк. В данной работе проведено сравнение маркетинговых стратегий трех типов банков на основе исследования Крускала-Уоллиса. Результаты анализа подтвердили значимость существующих различий между ними. Также на основе исследования Фридмана рассмотрены приоритеты маркетинговых стратегий по каждому типу банка (по SPSS).

Ключевые слова: *коммерческий банк; специальный банк; беспроцентный банк; маркетинговая стратегия.*

DIFFERENCES IN MARKETING STRATEGIES OF VARIOUS TYPES OF BANKS

SAFARI MONIREH,

Post-graduate Student of Economy & Management of a National Economy, Department of Marketing & Commerce,
Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics (MESI), Moscow,
e-mail: monire.safari@yahoo.com

Banks can be divided into three general groups of commercial banks, specialized banks, and interest-free banks depending on their activities. Due to the different nature of each of them and their activities, this study examines whether there is a fundamental difference in the type of their marketing strategies. In this regard, a variety of strategies for banking services were first examined, then differences in the application of these strategies in various banks were studied using Kruskal – Wallis test. The results indicated that there are differences in the marketing strategies of different types of banks. In addition to that Friedman test was used for priorities of strategies in every type of the banks (by SPSS).

Keywords: *commercial banks; specialized banks; interest-free banks; marketing strategies.*

JEL: *G21, M00, M31.*

Overview of Studies: The table 1 shows a part of the research conducted in the field of marketing strategies of banking services.

Introduction: Banks can be classified according to several criteria: Type of ownership, legal and organizational structure, type of duty, type of performance (activity), the expertise and services they provide, number of branches and levels of access based on the measurement of activity[1]. The fourth criterion was used in this

[1] См.: Информационный портал Банки. (http://www.banki.ru – Дата обращения: 05.02.2014).

© Сафари М. Н., 2015

study. In other words, banks are divided into 3 main groups based on the type of their performance (activity), how to attract deposits and how to provide facilities: Interest-free banks, commercial banks, and specialized banks; Interest-free banks are in charge of attracting interest-free deposits of people, whether current deposits or interest-free savings. They attract surplus funds of people in the form of interest-free deposits. Then these deposits are used for charitable purposes such as health, marriage ... Commercial banks are organized for short- term, medium -term and long-term activities. The purpose of their activities is to finance small and medium enterprises and to meet the economic needs of households and entrepreneurs whether in short term or medium term. Specialized and development bank which work and invest in specific sectors such as industry, agriculture, housing and the like[2].

Table 1

Overview of studies

Article	Authors	
Marketing Strategies and Bank Performance in Nigeria: Post–Consolidation Analysis	By Oke & Micheal Ojo	In this paper, the impact of marketing strategies of different banks on their performance was studied.
Direct Sales Strategy Applied by Commercial Banks in Kenya	Lewis Kinya Kathuni & Nebat Galo	As evidence by the results of the study, direct sales strategy contributes immensely towards attainment of competitive advantage in the various commercial banks in Kenya. Product knowledge is the greatest factor the affects the productivity of the direct sales people & this strategy enhances bank growth, promotes customer awareness.
Efficacy of product marketing strategy on the performance of united bank of Africa, PLC in south western Nigiria	Aworemi, Joshoa Remi, Odyemi, e.l.	More effective product capable of sustaining and enhancing the bank deposit profile should be developed. -Adequate and effective publicity should be given to all the product marketed by the bank.
Influence of promotional strategies on banks performance	Fredrick onyango Ali & Patrick B.Ojene , e.l.	While formulating marketing strategy, a bank should focus attention on consumer sovereignty, attitude receptiveness and personal skills of bank staff, revitalizing the marketing department and participation of marketing personal in key bank decisions.
Study on State-owned Commercial Banks' Marketing Strategies	WEI Heng	Due to historical reasons, China's commercial banks have not met the criteria of the standard commercial banks in the world. As a result Chinese commercial banks fail to promote their financial products in accordance with the actual markets status quo.

Banks' Marketing Strategies: In general, banks' marketing strategies are based on 7p; Price, place, promotion, product, people, process, physical evidence. *1) Price Strategies:* The price and sales of the products are therefore related one to another. There are 6 main strategies to settle the price for product. These are: I) Cost plus profit: this is the most sensitive strategy to costs; the institution calculates how much the manufacturing of the product cost it, adds a margin for the profit and requires the clients this price. II) The settlement of the prices for "taking the cream": this strategy may be used for products that are very new and of light quality; it means the settlement of the price when the product is freshly introduced on the market to "take the cream' of the demand for that product, maximizing the profit to cover the research and development expenses, after which ,later, in time, the price may be reduced to increase

[2] See: Journal of Hamseda. (http://www.hamseda.ir – Access Date: 05.02.2014).

the demand. III) The settlement of the price depending on the competition: this strategy takes in to consideration the competition practices, thus the price will be similar to the one the competition, but will allow the covering of the expenses and the profit margin. IV) The settlement of the price on the market: the price of the product is settled depending on the price of a similar product already existing on the market. The different in comparison to the settlement of the price depending on the market might not cover the production expense of the product. V) The settlement of the price depending on the value: this strategy is based on the evaluation of the product answering the question "how much a client would pay for this product?" this strategy is then the most oriented towards marketing. VI) The settlement of the price to penetrate: the bank will settle a low price for a product with the purpose to win fast a big quota of the market and thus to realize a fast and substantial penetration (*Cetina* and *Mihali, 2007. P. 27*). *2) Place Strategies:* Rational distribution, establishment of famous "brand" networks, forming a comprehensive advantage, developing diversified distributional channels and channel innovation (*WEI, 2014. P. 269-270*). In addition, one of the place strategies is electronic banking. *3) Promotion Strategies:* Banks in the industry are using different promotional strategies in order to remain competitive in the industry, which has been very competitive. Equity bank uses regular press advertisements in print and electronic media, telemarketing and direct marketing to promote it's product. Direct marketing consists of direct connections with carefully targeted individual consumers to both obtain an immediate response and cultivate lasting customer relationships. Consumer-direct channels to reach and deliver goods and services to customers without using marketing middlemen. These channels include direct mail, catalogs, telemarketing…. Mitted (2008) notes that promotional strategies adopted by public and private banks found out that public sector banks do not go for innovative strategies of promotion, however they go for interactive marketing through internet but that is not promoted so much like private sector banks (*Fredrick, et al. 2012. P. 170-173*). *4) Product Strategies:* Technological development especially in the international and investment banking areas. The western experience has demonstrated that technology has not only made execution of work faster but has also resulted in greater availability of man power for customer contact (*Oke* and *Ojo, 2012. P. 100*). A direct sales strategy is the sales technique used most of the time. It is the frontal assault on the enemy `s position (The enemy in our case is the status quo or bank`s competitor). A direct sales strategy means going head to head, future for future against your competition. (*Kinya Kathuni* and *Galo, 2012. P. 133*). These strategies were used in banks, too; Constantly developing banking products and forming first-class banking services, Optimizing banking products' groupings, Strengthening financial brands, shaping experience-sales (*WEI, 2014. P. 269-270*). *5) People Strategies:* Relationship marketing that emphasizes the establishment of the long-term relationships with customers and development of these relationships within the field of customers. Internal marketing that focuses bank employees as the internal customers. *6) Process Strategies:* In this field, the simplicity of banking processes and the rate of doing these processes and finally the degree of customers' participation are important (*Shahamati, 2010. P. 36-38*). *7) Physical Evidence Strategies:* Cleanness and tidiness of Bank's internal environment, orderly and neat appearance of the bank employees, elegance and attractiveness of accessories, forms and documents (*Divandari* and *Delkhah, 2006. P. 184-224*).

Methodology: The main hypothesis of this research is: The marketing strategies of any type of bank are different from the other types of banks. Secondary research hypotheses are: 1- The price strategies of any type of bank are different from the other types of banks. 2- The place strategies of any type of bank are different from the other types of banks. 3- The promotion strategies of any type of bank are different from the other types of banks. 4- The product strategies of any type of bank are different from the other types of banks. 5- The people strategies of any type of bank are different from the other types of banks. 6- The process strategies of any type of bank are different

from the other types of banks. 7- The physical evidence strategies of any type of bank are different from the other types of banks. In this research, main aim is that is there different between marketing strategies in 3 type of the banks? Therefore, Krusal-Wallis test was selected. Due to the sequential nature of variables and non- normally distribution of data, this method was used to test the hypotheses of this study. Also, for studying priority of strategies in every bank Friedman test was used, because this test is used when we require comparison between factors is in the one group. In Friedman test mount of sig would be less than 0.05, equal priority was confirmed. 5-item Likert scale was designed to test the hypotheses. Then data were analyzed using Kruskal - Wallis test & Friedman test by SPSS. The statistical sample of this test is consisted of banks' experts. The method used for sampling is convenience, probable and non-random method. For this purpose, a questionnaire using the 5-point Likert scale was designed to test the hypotheses. Cronbach's alpha coefficient was used to assess the validity of the questionnaire that was equal to 0.924, indicating that the validity of the questionnaire is good. Due to the unlimited statistical population, the following formula was used to calculate the statistical population:

$$n=(Z_{\alpha/2}*\sigma/\varepsilon)^2 \qquad n=(1.96*0.46/0.1)^2=81$$

Questionnaire: To what extent do you think each of the following strategies can be used in 3 main groups of banks (i.e. interest-free banks, commercial banks and specialized banks? 1- Very low; 2 – Low; 3 – Medium; 4 – High; 5- Very high.

Price strategy based on 1-the cost plus profit; 2- taking the cream; 3- depending on the competition; 4- the market; 5- depending on the value; 6-the price to penetrate; Place strategy based on 7- the rational distribution, established of famous brand networks, forming a comprehensive advantage; 8-developing diversified distributional channels and channel innovation; 9-the electronic banking; Promotion strategy based on 10- the advertisement in print and electronic media; 11-the telemarketing; 12-the direct marketing (mail, catalog, interaction TV…); Product strategy based on 13- the directed sales; 14-the technology development; 15-the optimizing banking product`s grouping; 16 -the strengthening financial brands; People strategy based on 17- the internal marketing; 18-the relationship marketing; Process strategy based on 19- the simplicity of banking processes; 20-the rate of doing these processes; 21-the degree of customers' participation; Physical-evidence strategies based on 22- the orderly and neat appearance of the banks' employees; 23-the cleanness and tidiness of the internal environment of the banks; 24-the attractiveness and elegance of accessories, forms and documents used in the bank.

Main Hypotheses: The marketing strategies of any type of bank are different from the other types of banks.

Secondary Hypotheses

1-The price strategies of any type of bank are different from the other types of banks.

The initial 6 questions of the questionnaire investigate this hypothesis. Results of Kruskal - Wallis test was obtained as described tables 2-3:

Table 2

The results of the first hypothesis

Confirm/reject hypothesis	Df	Chi-Square	Sig
Confirm hypothesis	2	135.222	.000

Table 3

The mean rank of the first hypothesis

Type of Bank	Mean Rank
Interest-free Bank	54.28
Commercial Bank	180.77
Specialized Bank	130.96

According to the tables 2-3, it can be said that the price strategies are determined based on the type of banks; and as was already mentioned, the price strategies are used primarily in commercial banks and less used in the banks with interest-free activities. Results of Friedman test were rejected equal priority in commercial bank, and priority of strategies was obtained as following: 1-Price strategy based on depending on the competition; 2-Price strategy based on depending on the value; 3-Price strategy based on the price to penetrate; 4-Price strategy based on taking the cream.

2-The place strategies of any type of bank are different from the other types of banks.

Questions 7-9 of the questionnaire have investigated this hypothesis:

Table 4

The results of the second hypothesis

Confirm/reject hypothesis	Df	Chi-Square	Sig
Confirm hypothesis	2	17.114	.000

Table 5

The mean rank of the second hypothesis

Type of Bank	Mean Rank
Interest-free Bank	98.86
Commercial Bank	142.60
Specialized Bank	124.54

Therefore, the place strategies of any type of bank are different from the other types of banks and strategies outlined in this study are used in commercial banks and specialized banks. Results of Friedman test were obtained as described table 6:

Table 6

The priority of strategies

Type of Bank	Priority of strategies
Interest-free Bank	Place strategy based on the:1-developing diversified distributional channels and channel innovation;2-electronic banking;3-rational distribution, established of famous brand networks, forming a comprehensive advantage
Commercial Bank	Place strategy based on the 1-developing diversified distributional channels and channel innovation;2-rational distribution, established of famous brand networks, forming a comprehensive advantage; 3-electronic banking
Specialized Bank	Place strategy based on the 1-rational distribution, established of famous brand networks, forming a comprehensive advantage; 2-developing diversified distributional channels and channel innovation; 3-electronic banking

3-The promotion strategies of any type of bank are different from the other types of banks.

Questions 10-12 of the questionnaire have been used to test this hypothesis;

Table 7

The results of the third hypothesis

Confirm/reject hypothesis	Df	Chi-Square	Sig
Confirm hypothesis	2	119.107	.000

The mean rank of the third hypothesis

Type of Bank	Mean Rank
Interest-free Bank	102.57
Commercial Bank	187.68
Specialized Bank	75.75

Therefore, the promotion strategies of any type of bank are different from the other types of banks and strategies outlined in this study are used in commercial banks and interest-free banks. Results Friedman test were rejected priority of strategies in interest-free bank, ranking these strategies was obtained as following: 1-Promotion strategy based on the advertisement in print and electronic media; 2-Promotion strategy based on the direct marketing (mail, catalog, mobile advices…); 3-Promotion strategy based on the telemarketing.

4-The product strategies of any type of bank are different from the other types of banks.

Questions 13-16 of the questionnaire have been studied this hypothesis:

Table 9

The results of the fourth hypothesis

Confirm/reject hypothesis	Df	Chi-Square	Sig
Confirm hypothesis	2	101.236	.000

Table 10

The mean rank of the fourth hypothesis

Type of Bank	Mean Rank
Interest-free Bank	59.60
Commercial Bank	142.77
Specialized Bank	163.63

While confirming the hypothesis, tables 9-10 show that, the average rank of mentioned strategies is higher in specialized and commercial banks and Results Friedman test were confirmed priority of strategies in commercial bank & specialized bank, but in interest-free bank was obtained ranking of strategies as following: 1-Product strategy based on the directed sales; 2-Product strategy based on the technology development; 3-Product strategy based on the optimizing banking product`s grouping; 4-Product strategy based on the strengthening financial brands

5-The people strategies of any type of bank are different from the other types of banks.

Questions 17-18 of the questionnaire have been used to test this hypothesis;

Table 11

The results of the fifth hypothesis

Confirm/reject hypothesis	Df	Chi-Square	Sig
Confirm hypothesis	2	50.540	.000

Table 12

The mean rank of the fifth hypothesis

Type of Bank	Mean Rank
Interest-free Bank	78.35
Commercial Bank	145.67
Specialized Bank	141.98

While confirming the hypothesis, tables 11-12 show that the average rank of mentioned strategies is higher in commercial and specialized banks. Results Friedman test were rejected priority of strategies in specialized bank, and priority of strategies was obtained according to: 1-People strategy based on the relationship marketing; 2-People strategy based on the internal marketing

6-The process strategies of any type of bank are different from the other types of banks.

Questions 19-21 of the questionnaire have examined this hypothesis:

Table 13

The results of the sixth hypothesis

Confirm/reject hypothesis	Df	Chi-Square	Sig
Confirm hypothesis	2	32.196	.000

Table 14

The mean rank of the sixth hypothesis

Type of Bank	Mean Rank
Interest-free Bank	96.42
Commercial Bank	153.86
Specialized Bank	115.72

The average rank of mentioned process strategies in the commercial banks is higher. Results Friedman test were confirmed priority of strategies in commercial bank & specialized bank, but in interest-free bank were obtained as following: 1-Process strategy based on the simplicity of banking processes; 2-Process strategy based on the degree of customers' participation; 3-Process strategy based on the rate of doing these processes.

7-The physical evidence strategies of any type of bank are different from the other types of banks.

Questions 22-24 have tested this hypothesis:

Table 15

The results of the seventh hypothesis

Confirm/reject hypothesis	Df	Chi-Square	Sig
Confirm hypothesis	2	25.813	.000

Table 16

The mean rank of the seventh hypothesis

Type of Bank	Mean Rank
Interest-free Bank	108.52
Commercial Bank	129.98
Specialized Bank	129.50

According to the tables 15-16, one can say that the physical-evidence strategies are different in these three types of banks and Results Friedman test were confirmed priority of strategies in 3 type of banks.

Results: The results of this study imply the confirmation of every seven sub-hypotheses of this research; therefore, the main hypothesis of this research is confirmed and; 1-The average rank of strategies mentioned in this study is mostly used in commercial and specialized banks and the lowest average rate is associated with interest -free banks; 2-Difference in average ranks indicates greater congruity between commercial banks and specialized banks and more differences between commercial banks and interest-free banks; 3-The Friedman test mentioned in interest-free banks are used less these strategies: price strategies based on the market & cost plus profit, place strategies based on the rational distribution, established of famous brand networks, promotion strategies based on the telemarketing, product strategies based on the strengthening financial brands & optimizing banking product`s grouping, process strategies based on rate of doing banking process; 4-The Friedman test mentioned is used in commercial banks more place strategy based on the developing diversified distributional channels & channel innovation than other place strategies; 5-Also, Friedman test mentioned in specialized banks is used more place strategy based on the

rational distribution, established of famous brand networks, forming a comprehensive advantage than other place strategies, and people strategies based on the relationship marketing is used more than another strategy.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Информационный портал Банки. (http://www.banki.ru – Дата обращения: 05.02.2014).

Финансы, экономика, банковское дело. (http://www.finekon.ru – Дата обращения: 05.02.2014).

Aworemi-Remi J. and *Odyemi T., et al.* (2012). Efficacy of product marketing strategy on the performance of united bank of Africa, PLC in south western Nigiria // *International Journal of Business and Social Science*, vol. 3, no. 10, pp. 319–324.

Cetina I. and *Mihali N.* (2007). Price Strategies in Banking Marketing // *Economie Theoretical Si Aplicate*, vol. 1, pp. 25–32.

Divandari A. and *Delkhah J.* (2006). Drafting and Designing a Model for Measuring Customers' Satisfaction in the Banking Industry and Measuring the Level of Satisfaction of the Customers of Mellat Bank Based on them // *Journal of Management, Commercial Research,* no. 37, pp. 184–224.

Fredrick A. A. and *Patrick B. O , et al.* (2012). Influence of promotional strategies on banks performance // *International Journal of Business, Humanities and Technology*, vol. 2, no. 5, pp. 169–177.

Journal of Hamseda. (http://www.hamseda.ir – Access Date: 05.02.2014).

Kinya Kathuni L. and *Galo N.* (2012). Direct Sales Strategy Applied by Commercial Banks in Kenya // *International Journal of Business, Humanities and Technology*, vol. 2, no. 7, pp. 132–137.

Momeni M. and *Ghayoomi A.* (2007). Analysis of Statistics with SPSS, New Book Pub., Tehran.

Oke B. and *Ojo M.* (2012). Marketing Strategies and Bank Performance in Nigeria: Post – Consolidation Analysis // *Research Journal of Finance and Accounting*, vol. 3, no. 5, pp. 93–100.

Shahamati M. (2010). Necessity of the Bank Services Marketing // *Journal of Meli Bank*, no. 169, pp. 36–38.

Subbaiah B. (2012). Marketing Strategies in Bank Product // *International Journal of Multidisciplinary Educational Research*, vol. 1, pp. 268–272.

WEI H. (2014). Study on State-Owned Commercial Bank`s Marketing Strategies, pp. 264–271. (http://www.seiofbluemountain.com – Access Date: 05.02.2014).

REFERENCES

Bank Information Portal. (http://www.banki.ru – Access Date: 05.02.2014). (In Russian).

Financial economical banking (http://www.finekon.ru – Access Date: 05.01.2014). (In Russian).

Aworemi-Remi J. and *Odyemi T., et al.* (2012). Efficacy of product marketing strategy on the performance of united bank of Africa, PLC in south western Nigiria. *International Journal of Business and Social Science*, vol. 3, no. 10, pp. 319–324.

Cetina I. and *Mihali N.* (2007). Price Strategies in Banking Marketing. *Economie Theoretical Si Aplicate*, vol. 1, pp. 25–32.

Divandari A. and *Delkhah J.* (2006). Drafting and Designing a Model for Measuring Customers' Satisfaction in the Banking Industry and Measuring the Level of Satisfaction of the Customers of Mellat Bank Based on them. *Journal of Management, Commercial Research,* no. 37, pp. 184–224.

Fredrick A. A. and *Patrick B. O., et al.* (2012). Influence of promotional strategies on banks performance. *International Journal of Business, Humanities and Technology*, vol. 2, no. 5, pp. 169–177.

Journal of Hamseda. (http://www.hamseda.ir – Access Date: 05.02.2014).

Kinya Kathuni L. and *Galo N.* (2012). Direct Sales Strategy Applied by Commercial Banks in Kenya. *International Journal of Business, Humanities and Technology*, vol. 2, no. 7, pp. 132–137.

Momeni M. and *Ghayoomi A.* (2007). Analysis of Statistics with SPSS, New book Pub., Tehran.

Oke B. and *Ojo M.* (2012). Marketing Strategies and Bank Performance in Nigeria: Post – Consolidation Analysis. *Research Journal of Finance and Accounting*, vol. 3, no. 5, pp. 93–100.

Shahamati M. (2010). Necessity of the Bank Services Marketing. *Journal of Meli Bank*, no. 169, pp. 36–38.

Subbaiah B. (2012). Marketing Strategies in Bank Product. *International Journal of Multidisciplinary Educational Research*, vol. 1, pp. 268–272.

WEI H. (2014). Study on State-Owned Commercial Bank`s Marketing Strategies, pp. 264–271. (http://www.seiofbluemountain.com – Access Date: 05.02.2014).

www.hjournal.ru

DOI: *10.17835/2078-5429.2015.6.1.129-136*

ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ МОБИЛЬНОСТИ БУДУЩЕГО ЭКОНОМИСТА

ПОЛЕНОВА АННА ЮРЬЕВНА,

кандидат педагогических наук,
доцент кафедры английского языка гуманитарных факультетов,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: polenova_a@list.ru

ПШЕГУСОВА ГАЛИНА СУЛТАНОВНА,

доктор философских наук,
профессор кафедры английского языка гуманитарных факультетов,
Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону,
e-mail: gpshegusova@gmail.com

В статье рассматриваются аспекты формирования профессиональной мобильности будущих экономистов средствами иностранного языка. Отмечается, что потенциал иностранного языка не используется в полной мере, поскольку обучение этой дисциплине ведется практически раздельно с формированием профессиональной компетенции будущего специалиста. Анализируется имеющийся опыт преподавания курса английского языка на неязыковых факультетах на базе предметно-языкового интегрированного обучения CLIL (Content and Language Integrated Learning). Предлагаются траектории формирования профессиональной мобильности средствами иностранного языка. Рассматриваются преимущества инновационного обучения, которое направлено на удовлетворение профессионально-образовательных потребностей студентов, развитие профессиональной мобильности и творческого мышления. Сделан вывод о том, что изучение иностранного языка и неязыкового предмета одновременно является дополнительным средством для достижения высоких образовательных результатов.

Ключевые слова: *профессиональная мобильность; компетентностный подход; предметно-языковое интегрированное обучение; предметно-языковая интеграция; непрерывное языковое образование; междисциплинарные связи.*

FOREIGN LANGUAGE AS A TOOL FOR PROFESSIONAL MOBILITY DEVELOPMENT FOR STUDENTS SPECIALISING IN ECONOMICS

POLENOVA ANNA, YU.,

Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor, Department of the English Language for Humanities,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: polenova_a@list.ru

© Поленова А. Ю., Пшегусова Г. С., 2015

PSCHEGUSOVA GALINA, S.,

Doctor of Philosophy,
Professor, Department of the English Language for Humanities,
Southern Federal University, Rostov-on-Don,
e-mail: gpshegusova@gmail.com

The paper considers the practical aspects of professional mobility development for students specializing in Economics by means of foreign language. It is noted that the potential of a foreign language is not used in full since training in this discipline is delivered separately with the development of professional competence of the future expert. The article analyzes the existing experience of teaching English at non- linguistic faculties using CLIL (Content and Language Integrated Learning) approach. The article suggests the ways of professional mobility development by means of foreign language. It discusses the advantages of innovative teaching, which is aimed at meeting the professional and educational needs of students, the development of professional mobility and creative thinking. It is concluded that studying a foreign language and non-language subject at the same time is an additional means to achieve high educational outcomes.

Keywords: *professional mobility; competence approach; content and language integrated learning; approach; content and language integration; continuous language education; interdisciplinary relations.*

JEL: *A12, I21, I25, Z10.*

Мобильность является конкурентным преимуществом личности в условиях конкурентного глобального рынка труда. Различные виды мобильности (социальная, карьерная, образовательная, профессиональная и др.) способствуют повышению эффективности распределения трудовых ресурсов. В международном сообществе мобильность считается важной ресурсной характеристикой в образовании и на рынке труда. В странах Европы уже несколько десятилетий активно действуют программы академической мобильности, осуществляемые при поддержке федеральных структур и независимых научных фондов. В российской науке только в последнее время ученые стали обращать внимание на особое профессионально значимое свойство личности выпускника вуза и значимую характеристику на рынке труда - профессиональную мобильность.

Профессиональная мобильность как качество выпускника вуза и способы ее развития являются весьма дискуссионными. Социальная обусловленность современного открытого общества и актуальность становления у выпускников профессиональной мобильности требуют разворачивания исследований, связанных с разработкой конкретных педагогических технологий формирования и развития мобильности.

Знание иностранного языка увеличивает конкурентоспособность кандидата на рынке труда, способствует международной мобильности. Компетентный, конкурентоспособный выпускник вуза должен обладать хорошими знаниями в области иностранных языков и уметь использовать информационные технологии. С.Л. Новолодская справедливо утверждает, что «профессиональная состоятельность выпускника ….во многом определяется степенью его незатрудненного и деятельного участия в иноязычном интерактивном общении, от полноценности его включения в межкультурную коммуникацию. Иными словами, выпускник неязыкового вуза должен быть способен к использованию иностранного языка в различных постоянно варьирующихся социально и профессионально детерминированных ситуациях» (*Новолодская, 2005*).

Анализ современных научных исследований по вопросу профессиональной подготовки экономистов показывает, что потенциал иностранного языка не

используется в полной мере, отсутствует учебно-методическое обеспечение целенаправленного развития профессиональной компетентности будущих экономистов средствами иностранного языка. «Несмотря на выраженную тенденцию профессионализации преподавания иностранного языка в вузе, обучение этой дисциплине ведется практически раздельно с формированием профессиональной компетенции будущего специалиста. Поэтому в процессе обучения иностранному языку студент не получает целостного представления о содержании предстоящей профессиональной деятельности…» (*Меньш, 2013*). Герасименко Е. И. в своем исследовании поясняет, что «…в подготовке современного экономиста отсутствует целенаправленная интеграция дисциплин экономического профиля и иностранного языка… Формирование информационной оперативности, навыков целеполагания и коллективного взаимодействия будущего экономиста, как правило, не связывается в должной мере с профессионально ориентированным изучением иностранного языка в вузе» (*Герасименко, 2011*). Важнейшим каналом профессиональной мобильности является образование. Прослеживается закономерность, имеющая практически универсальный характер: чем выше образовательный потенциал, тем выше экономическая активность, больше занятость, ниже безработица. Профессиональной мобильности молодежи способствует эффективное взаимодействие образовательных учреждений с работодателями, гибкость в определении содержания образования с учетом внешних факторов.

В ряде современных исследований отмечается, что профессиональная мобильность будущего экономиста – это качество, интегрирующее определенные знания, умения и навыки, позволяющие будущему экономисту приобрести и реализовать активную профессиональную позицию. В указанную совокупность, по нашему мнению, включаются знание возможностей профессиональной мобильности и профессионального развития, владение теоретическими знаниями в области экономики и других фундаментальных наук. Сюда же относится и комплекс умений, а именно - критически относиться к информации в Интернет и средствах массовой информации, находить и рационально использовать профессионально значимую информацию, организовывать, структурировать свою повседневную учебно-профессиональную деятельность, самостоятельной постановки и оперативного решения задач проблемного характера, быстро переключаться с одного вида учебно-профессиональной деятельности на другой. Приоритетными, тем не менее, являются навыки делового и профессионального общения, работы в коллективе (группе, профессиональной команде), работы с современными информационными и коммуникационными технологиями, профессионально-ориентированного иноязычного устного и письменного общения.

Формирование профессиональной мобильности специалистов экономического профиля требует пересмотра традиционного подхода к обучению иностранному языку и организации учебного процесса таким образом, чтобы средства иностранного языка обеспечили бы будущему специалисту надежную языковую платформу и явились бы стимулом для карьерного роста. Несомненно, что в основе такой глобальной перестройки лежат интеграционные процессы. Сегодня они могут происходить на разных уровнях: от уровня отдельных дисциплин до создания базового ядра общепрофессиональной подготовки специалистов путем выделения главного в содержании каждой конкретной дисциплины, объединении его и ликвидации повторов в преподаваемых дисциплинах. Процесс обучения должен быть построен на основе разграничения дисциплин, усиления специализации и одновременно интеграции в процессе изучения общих понятий для создания целостного представления об изучаемых объектах.

Интеграция дисциплин может идти и по линии использования в учебном процессе проектной деятельности, что позволяет рассмотреть изучаемую проблему с различных точек зрения, развить умение применять знания в решении конкретной профессиональной задачи. Практическое использование знаний предполагает интеграцию теоретических знаний в конкретной профессиональной ситуации.

Иностранный язык может внести вклад в профессиональную подготовку будущих экономистов посредством решения студентами профессиональных задач на иностранном языке, отражающих информационную и коммуникативную деятельность специалиста. Иностранный язык в данном контексте выступает средством развития коммуникативного компонента информационной культуры студентов вуза экономического профиля в процессе осуществления ими поисковой и исследовательской деятельности по профессиональным вопросам с использованием информационных и коммуникационных технологий, участия в экономических on-line конференциях и проектах, развития умения работать в группе через компьютерные сети.

Рассматривая иностранный язык как инструмент расширения профессиональных знаний и возможностей, нельзя не упомянуть о новых образовательных технологиях обучения иностранным языкам. Одной из таких технологий является предметно-языковое интегрированное обучение CLIL (Content and Language Integrated Learning).

CLIL рассматривает изучение иностранного языка как инструмент для изучения других предметов, таким образом, формируя у студента потребность в учёбе, что позволяет ему переосмыслить и развить свои способности в коммуникации, в том числе и на родном языке. Наиболее распространённым является следующее определение: CLIL - дидактическая методика, которая позволяет сформировать у учащихся лингвистические и коммуникативные компетенции на неродном языке в том же учебном контексте, в котором у них происходит формирование и развитие общеучебных знаний и умений (*Coyle, 2008; Marsh, 2002; Tsvetkova, 2003*).

На сегодняшний день высшие учебные заведения многих стран успешно используют методику CLIL на практике, что позволяет подготовить не только специалистов в определенных профессиональных областях, но и специалистов, владеющих иностранными языками.

Использование данной методики на практике позволило выделить ряд позитивных черт, а также некоторые проблемы ее внедрения в учебный процесс. Одним из достоинств данной методики является повышение мотивации к изучению иностранного языка у обучающихся. Изучение языка становится более целенаправленным, так как язык используется для решения конкретных коммуникативных задач. Попадая в ситуацию общения на иностранном языке, студенты оказываются неспособны показать свои знания в профильных областях, таких как строительство, педагогика, медицина, культура, искусство и т.д. без знаний иностранного языка. Соответственно, они не имеют возможности общения в профессиональном контексте. Таким образом, умение общаться на иностранном языке в профессиональном контексте становится приоритетным направлением в современном вузовском образовании. Кроме того, обучающиеся имеют возможность лучше узнать и понять культуру изучаемого языка, что ведет к формированию социокультурной компетенции учащихся. Обучающийся пропускает через себя достаточно большой объем языкового материала, что представляет собой полноценное погружение в естественную языковую среду. Необходимо также отметить то, что работа над различными темами позволяет выучить специфические термины, определенные языковые конструкции, что способствует пополнению словарного запаса обучающегося предметной терминологией и подготавливает его к дальнейшему изучению и применению полученных знаний и умений (*Поленова, 2013; 2014*).

Несмотря на большое количество плюсов данной методики, при внедрении методики в учебный процесс может возникнуть ряд проблем. Одной из основных проблем является отсутствие у преподавателей иностранного языка достаточного багажа знаний по тому или иному предмету и, наоборот, несовершенное владение иностранным языком преподавателей-предметников. Поэтому для реализации

подобных программ в вузах необходимы высококвалифицированные преподаватели, способные читать лекции и проводить практические, семинарские и лабораторные занятия как минимум на двух языках. Один из способов решения, который успешно реализуется во многих вузах России — это занятия иностранным языком с преподавателями и консультации их при подготовке лекций и учебно-методических материалов преподавателями кафедр иностранных языков.

Еще одной проблемой является низкое владение иностранным языком самими учащимися, что ведет к увеличению нагрузки учащихся, а также к ряду психологических проблем, связанных с усвоением материала на иностранном языке. Несомненно, необходимо упомянуть и о проблеме разработки учебных программ и подготовки учебного материала, который бы удовлетворял потребностям учащихся.

В рамках предметно-языкового интегрированного обучения большие требования предъявляются и к самому преподавателю. По мнению Гурье Л.И., одной из функций преподавателя иностранного языка является организация междисциплинарных связей, выработка стратегии коллегиальности с преподавателями экономических и специальных дисциплин с целью использования уже на младших курсах специальной экономической терминологии, текстов, макетов документов (*Гурье, 2009*). Участие самих студентов в формировании у них элементов профессиональной мобильности, кроме изучения необходимого учебного материала, заключается в активном принятии самой идеи профессиональной готовности, предполагающей знание иностранного языка. Помимо совершенного владения иностранным языком, CLIL требует совершенно нового подхода к проведению занятий. Преподавателям необходимо использовать разнообразные формы подачи материала, организации работы, делая акцент на индивидуальную и творческую деятельность студентов. Это значит, что изучение основных предметов станет для студентов намного интереснее и эффективнее, если будет происходить в рамках деятельностного и коммуникативного подхода, свойственного занятиям по иностранному языку. Таким образом, можно говорить о специфических профессиональных компетенциях преподавателей CLIL.

Еще одной из немаловажных проблем является проблема оценивания учащихся. Что необходимо оценивать - лингвистические достижения студентов или приобретенные знания по дисциплине? А если и то и другое, то каким образом это делать? Рассмотренные позиции заставляют задуматься о разработке модели формирования профессиональной мобильности средствами иностранного языка и создании соответствующего учебно-методического обеспечения процесса профессиональной подготовки. Содержание профессиональной подготовки будет задано образовательным направлением и профилем, входящим в данное направление, и будет определяться спецификой деятельности экономистов.

В исследовании Меркуловой Л.П. достаточно четко и емко представлена концептуальная позиция по вопросу формирования профессиональной мобильности средствами иностранного языка (*Меркулова, 2008*). Автор проводит сравнение характеристик разработанной системы формирования профессиональной мобильности с характеристиками традиционных педагогических технологий обучения; результаты сравнения приведены в табл. 1.

Вслед за Меркуловой Л.П. мы склонны утверждать, что достоинствами инновационного обучения являются направленность на удовлетворение профессионально-образовательных потребностей студентов, их профессиональную мобильность и творческое мышление. Методическая поддержка процесса обучения основывается на использовании вариативных учебных программ, активных форм и методов обучения, личностно-ориентированного и дифференцированного подходов к обучению. Несмотря на все вышеперечисленные трудности внедрения методики CLIL, она представляет собой функциональный подход к преподаванию иностранного языка, который позволяет решать значительно более широкий круг образовательных задач.

Таблица 1

Сравнение характеристик разработанной системы формирования профессиональной мобильности с характеристиками традиционных педагогических технологий обучения

Традиционное обучение	Инновационное обучение
Задача: выполнение социального заказа по подготовке специалиста	Удовлетворение профессионально-образовательных потребностей личности
Организационная структура: кафедра иностранных языков	Кафедра иностранных языков, общеобразовательные и специальные кафедры
Содержание: ориентация на формирование системы предметно-профессиональных знаний, навыков и умений	Ориентация на профессиональную мобильность, развитие креативно-аналитического мышления
Учебные планы и программы: типовые, единые	Блочно-модульные, вариативные, многоуровневые, разнопрофильные
Организация обучения: единая, предметная	Уровневая дифференциация обучения, выбор предмета обучения, ориентация на преобладание интересов личности
Формы и методы обучения: репродуктивные	Активные формы и методы обучения, личностно-ориентированные
Результаты обучения: единые, планируемые, оцениваются по результатам экзамена	Дифференцированные, оцениваются по результатам участия в деловых играх, выполнения индивидуальных заданий, выполненных проектов

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Баканова И. Г. (2008). Профессионально-личностное развитие студентов – будущих эко-номистов средствами иностранного языка // *Вестник СамГУ*, № 5/1 (64), с. 106–110.

Герасименко Е. И. (2011). Формирование профессиональной мобильности будущего экономиста средствами иностранного языка: автореф. дис. … канд. пед. наук: 13.00.08. Оренбург, 23 с.

Гурье Л. И. (2009). Подготовка преподавателей вуза к инновационной профессионально-педагогической деятельности / Л. И. Гурье, Л. Л. Маркина // *Высшее образование в России*, № 2, с. 91-95.

Зимняя И. А. (2005). Общая культура и социально-профессиональная компетентность человека // *Высшее образование сегодня*, № 11, с. 14–20.

Лалетина Т. А. Интегрированный подход и использование предметно-языковой интеграции при обучении иностранному языку. (http://conf.sfukras.ru/uploads/3_Laletina%20T%5B1%5D.A.pdf – Дата обращения: 02.02.2015).

Меньш Е. А. (2013). Инновационное моделирование как средство формирования профессиональной иноязычной компетенции // *Высшее образование в России*, № 10, с. 90–97.

Меркулова Л. П. (2008). Формирование профессиональной мобильности специалистов технического профиля средствами иностранного языка. Самара, СГАУ, 454 с.

Новолодская С. Л. (2005). Формирование у студентов неязыкового вуза профессиональной мобильности средствами учебного пособия по иностранному языку: автореферат диссертации кандидата педагогических наук: 13.00.02. Иркутск.

Поленова А. Ю. (2011). Образовательные технологии как инновационный потенциал организации обучения иностранному языку в неязыковом вузе: Труды Международной научно-практической конференции «Многоуровневая языковая подготовка специалистов в неязыковых вузах: проблемы и перспективы развития». Ростов-на-Дону, с. 51-56.

Поленова А. Ю. (2013). Языковая подготовка магистрантов в современном

университетском образовании // *Terra Economicus*, Т. 11, № 1-2, с. 133-137.

Поленова А. Ю. и *Постукян М. М.* (2014). К проблеме ранней языковой профессионализации бакалавров в сфере экономики // *Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики)*, Т. 5, № 1, с. 128-133.

Соловова Е. Н. (2004). Методическая подготовка и переподготовка учителя иностранного языка: интегративно-рефлексивный подход. Монография. М.: ГЛОССА-ПРЕСС, 336 с.

Шатурная Е. А. (2009). Методика обучения устному иноязычному профессионально-му дискурсу средствами учебно-речевых ситуаций и ролевых игр (специальность «Государственное и муниципальное управление»): автореф. дис. канд. пед. наук. Тамбов, 25 с.

Coyle D. Content and Language Integrated Learning Motivating Learners and Teachers. (http://blocs.xtec.cat/clilpractiques1/files/2008/11/slrcoyle.pdf - Access Date: 30.01.2015).

Marsh D. (2002). Content and Language Integrated Learning: The European Dimension – Actions, Trends and Foresight Potential. (http://europa.eu.int/comm/education/languages/index.html - Access Date: 30.01.2015).

Nikolina Tsvetkova (2003). Developing Intercultural Communicative Competence through CLIL (Content and Language Integrated Learning) BETA-IATEFL.

REFERENCES

Bakanova I. G. (2008). Vocational and personal development of students - future economists by means of foreign language. *Vestnik of SSU*, no. 5/1 (64). pp. 106-110. (In Russian).

Gerasimenko E. I. (2011). Formation of professional mobility of future economist by means of foreign language: Author Thesis. Cand. Ped. Sciences: 13.00.08. Orenburg, 23 p. (In Russian).

Gurie L. I. (2009). Tertiary teacher training for professional and innovative pedagogical activity / L. I. Gurie, L. L. Markina. *Higher Education in Russia*, no. 2, pp. 91-95. (In Russian).

Zimnaya I. A. (2005). Common culture and socio-professional competence of a man. *Higher Education Today*, no. 11, pp. 14-20. (In Russian).

Laletina T. A. An integrated approach and the use of Content and Language Integrated Learning in teaching foreign language. (http://conf.sfukras.ru/uploads/3_Laletina%20T%5B1%5D.A.pdf – Access Date: 02.02.2015). (In Russian).

Mensh E. A. (2013). Innovative modeling as means of professional foreign language competence development. *Higher Education in Russia*, no. 10, pp. 90-97. (In Russian).

Merkulova L. P. (2008). Development of professional mobility for technical specialists by means of foreign language [Text]: Thesis. ... Dr. Psychol. Sciences: 13.08.00. Samara, Samara State Aerospace University, 454 p. (In Russian).

Novolodskaya S. L. (2005). Forming students' language high school professional mobility by means of a textbook: dissertation of the candidate of pedagogical sciences: 13.00.02. Irkutsk. (In Russian).

Polenova A. Y. (2011). Educational technology as an innovative potential of foreign language teaching in non-linguistic universities // Materials of the International scientific and practical conference "Multi-language training in non-language universities: problems and prospects". Rostov-on-Don, pp. 51-56. (In Russian).

Polenova A. Y. (2013). Language training of undergraduates in the modern university education. *Terra Economicus*. vol. 11, no. 1-2, pp. 133-137. (In Russian).

Polenova A. Y. and *Postukyan M. M.* (2014). The Issue of Early Stage Language Professionalism for Bachelors Specialising in Economics. *Journal of Economic Regulation*, vol. 5, no. 1, pp. 128-133. (In Russian).

Solovova E. N. (2004). Methodical training and retraining of foreign language

teachers: integrative and reflective approach. Monography. Moscow, GLOSS PRESS Publ., 336 p. (In Russian).

Shaturnya E. A. (2009). Technique of training foreign language oral professional discourse by means of teaching and situations and role-play games (speciality "State and municipal management"): Author. dis. ... Cand. ped. Sciences. Tambov, 25 p. (In Russian).

Coyle D. Content and Language Integrated Learning Motivating Learners and Teachers. (http://blocs.xtec.cat/clilpractiques1/files/2008/11/slrcoyle.pdf - Access Date: 30.01.2015).

Marsh D. (2002). Content and Language Integrated Learning: The European Dimension – Actions, Trends and Foresight Potential. (http://europa.eu.int/comm/education/languages/index.html - Access Date: 30.01.2015).

Nikolina Tsvetkova (2003). Developing Intercultural Communicative Competence through CLIL (Content and Language Integrated Learning) BETA-IATEFL.

Финансовый университет при Правительстве РФ
Московский государственный университет
им. М. В. Ломоносова
Санкт-Петербургский государственный университет

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

Приглашаем Вас принять участие в работе
IV Международной научно-практической конференции
«Великие экономисты и великие реформы»

«Упущенный шанс или последний клапан?»

(К 50-летию «косыгинских» реформ 1965 г.).
Москва, Финансовый университет, 23-24 сентября 2015 г.

Конференция будет посвящена 50-летию «косыгинских» реформ, направленных на повышение экономической самостоятельности в рамках социалистической хозяйственной системы.

Настоящая конференция является IV-ой международной научно-практической конференцией в Финансовом университете из цикла «Великие экономисты и великие реформы». Самая первая конференция этого цикла была проведена осенью 2013 г. и посвящена 80-летию реформ Ф.Д. Рузвельта, вторая и третья прошли в 2014 г. и посвящены соответственно 290-летию «Книги о скудости и богатстве» первого российского экономиста И.Т. Посошкова и 110-летию со дня рождения китайского реформатора Дэн Сяопина.

Цель конференции – анализ советского и постсоветского опыта проведения социально-экономических реформ, выявление институциональных ловушек, тормозящих развитие. Обсуждение судьбы реформ 1965 г. выводит на обсуждение общие проблемы развития советской модели экономики и формирования в постсоветский период эффективной российской экономической модели. Задача конференции – выявление идеи и мнений по поводу выше обозначенной проблемы, обсуждение неясных и спорных моментов, связанных с протекающим сегодня в мире глобальным экономическим системным кризисом.

В сентябре 1965 г. Председатель Совета Министров СССР Алексей Николаевич Косыгин объявил об официальной государственной реформе. Главными идеями этой реформы, концепцию которой разработал харьковский экономист Евсей Либерман, были хозрасчетные «3 С» – самоокупаемость, самофинансирование и самоуправление. Однако уже через несколько лет после введения реформы некоторые внесенные в нее изменения существенно изменили и выхолостили ее общий пафос. Неудача «косыгинских» реформ привела к тому, что в последнее 20-летие своего существования советская экономика функционировала в режиме преимущественно экстенсивного экономического роста, проигрывая конкуренцию с развитыми странами Запада.

Конференция будет проходить **23-24 сентября 2015 г.** в ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» по адресу: г. Москва, Ленинградский проспект, д. 49.

К участию в конференции приглашаются научные работники, преподаватели, аспиранты, а также все лица, проявляющие интерес к

рассматриваемым проблемам.

Рабочие языки конференции: русский, английский.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ:

Очное - непосредственное участие в работе конференции и публикация материалов.

Внимание!!! Для участия в конференции необходимо:

- **Заявку на участие в конференции (см. приложение 1) и тезисы доклада объемом не более 20 000 знаков необходимо направить до 1 мая 2015 г.**
- **Результаты конкурсного отбора будут сообщены не позднее 1 июля 2015 г.**
- **После подтверждения получения заявки участникам направляются программа конференции и персональные приглашения.**
- **Представление документов в оргкомитет конференции: по электронной почте economtheory2015@mail.ru Ефимова Ольга Николаевна *+7-910-458-95-74.***

Благодарим за проявленный интерес и желаем творческих успехов!

С уважением, оргкомитет конференции.

Приложение 1.

Заявка на участие

Фамилия, имя, отчество (полностью)	
Место работы, название организации, город (без сокращений)	
Должность, ученая степень, ученое звание	
Название темы выступления	
Контактный телефон	
E-mail	
Гостиница (*при необходимости*), тип размещения, даты	☐ **одноместный номер** ☐ **двухместный номер** ☐ **п/люкс**
Участие в банкете (1000 руб/чел)	

ПОДПИСКА-2015

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Institutional Studies

Журнал институциональных исследований

по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2015»,

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

Подписной индекс 82295

Условия оформления подписки *(аннотация, индекс(ы), стоимость)*
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

ПОДПИСКА-2015

НА ЯНВАРЬ–ИЮНЬ

по Объединенному каталогу «Пресса России»

Journal of Economic Regulation

ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

по Объединенному каталогу «Пресса России. Подписка-2015»,

ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

Подписной индекс ***42503***

Условия оформления подписки (аннотация, индекс(ы), стоимость)
вы найдете в I томе каталога, на страницах, указанных
в Тематическом и Алфавитном указателях каталога.

ТРЕБУЙТЕ ОБЪЕДИНЕННЫЙ КАТАЛОГ НА ПОЧТЕ!

Journal of Economic Regulation
ВОПРОСЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Том 6, № 1. 2015

Сдано в набор 15.03.2015 г.
Подписано в печать 25.03.2015 г.
Тираж: 500 экз. Заказ № 157

© Оформление: Изд-во Фонда «Содействие – XXI век», 2015.