

# **Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера**

Экономическая теория (08.00.01)

Экономика и управление народным хозяйством (08.00.05)

Финансы, денежное обращение и кредит (08.00.10)

Бухгалтерский учет и статистика (08.00.12)

Мировая экономика (08.00.14)

Математические и инструментальные методы экономики (08.00.13)

Гражданское право, предпринимательское право, семейное право, международное частное право (12.00.03)

Вестник Научно-исследовательского центра  
корпоративного права, управления и венчурного инвестирования  
Сыктывкарского государственного университета

Выпуск № 1

Сыктывкар 2008

УДК 33  
ББК 65

**Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс] / Сыктывкарский государственный университет - Электрон. вестник – Сыктывкар: СыктГУ, 2008.**

Издается в электронном виде с 2004 г.

Режим доступа к Вестнику: <http://www.syktsu.ru/>

Доступен также на электронном оптическом диске (CD-ROM): 12 см.

Минимальные системные требования: IBM-совместимый PC (Pentium, 133 МГц, RAM 32 Мб, SVGA монитор 800x600, High Color, CD-ROM-дисковод, Windows 98/NT/XP, Adobe Acrobat Reader)

**Адрес редакции Вестника:**

167000, г. Сыктывкар, ул. Старовского 55, каб. 305

Телефон: (8212) 32-26-29

Факс: (8212) 43-68-20

Электронная почта : [koet@syktsu.ru](mailto:koet@syktsu.ru)

Адрес в сети Интернет: <http://www.syktsu.ru/>

© СыктГУ, 2008

## **Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета**

### **Учредитель и издатель:**

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сыктывкарский государственный университет». 167000 Россия, Республика Коми, г. Сыктывкар, Октябрьский проспект, 55.

### **Главный редактор:**

А.П. Шихвердиев – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономической теории и корпоративного управления Сыктывкарского государственного университета, член Российского сообщества корпоративных директоров, руководитель Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

### **Редакционная коллегия:**

Е.А. Бадокина – к.э.н., профессор, декан финансово-экономического факультета Сыктывкарского государственного университета;

В.М. Белецкий – к.ю.н., доцент кафедры гражданского права и процесса Сыктывкарского государственного университета;

С.П. Болотов - д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета;

С.В. Бочкова – к.э.н., доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Сыктывкарского государственного университета;

Л.И. Бушуева – к.э.н., доцент, декан факультета управления Сыктывкарского государственного университета;

В.В. Жиделева – д.э.н., профессор, ректор Сыктывкарского лесного института (филиал) Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова;

В.В. Каюков – д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории Ухтинского государственного технического университета;

П.А. Колмаков – д.ю.н., профессор, зав. кафедрой уголовного права и процесса Сыктывкарского государственного университета;

Ю.С. Новиков – д.э.н., профессор, ректор Института управления и международных связей;

Ю.Ф. Попова – к.э.н., доцент, зав. кафедрой маркетинга и статистики Сыктывкарского государственного университета;

И.К. Проничев – к.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета;

И.И. Рейшахрид – д.э.н., профессор Воркутинского горного института;

В.В. Фаузер – д.э.н., профессор, зав. отделом Института социально-экономических и энергетических проблем Севера УрО РАН.

### **Редакционный совет:**

М.И. Беркович – д.э.н., профессор, академик РАЕН декан экономического факультета Костромского государственного технического института;

А.О. Блинов – д.э.н., профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова;

Н.М. Большаков - д.э.н., профессор Сыктывкарского лесного института (филиал) Санкт-Петербургской государственной лесотехнической академии им. С.М. Кирова, академик РАЕН;

В.В. Грибанов - доктор политических наук, профессор, ректор КРАГСИУ;

В.Н. Задорожный - д.э.н., профессор, ректор Сыктывкарского государственного университета;

В.И. Иванов – д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов и кредита Санкт-Петербургского государственного университета;

С.В. Манасарянц – президент Торгово-промышленной палаты Республики Коми;

В.К. Павлов – д.э.н., профессор, зав. кафедрой менеджмента Белгородского государственного университета;

А.В. Сидорова – д.э.н., профессор, зав. кафедрой статистики Донецкого национального университета;

В.А. Статъин – генеральный директор Объединения по защите интересов акционеров предприятий и организаций (ОПИАК), заместитель директора Российского института директоров;

И.Е. Стукалов – к.э.н., министр экономического развития Республики Коми;

Н.Д. Цхадая – д.т.н., профессор, академик РАЕН, ректор Ухтинского государственного технического университета.

**Ответственные за выпуск:**

А.А. Вишняков – к.э.н, доцент, заместитель руководителя Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета;

А.В. Серяков – начальник департамента «Public Relations» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета;

А.А. Забоев – начальник департамента «корпоративного управления» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.

**Технический секретарь:**

Д.Д. Тюрина

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Гаджиев Ю.А.</b> Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития .....	6
<b>Криворотов А.К.</b> Конкурентоспособность северной экономики: «узкие места» и широкие перспективы .....	24
<b>Михальченкова Н.А.</b> Реализация приоритетного национального проекта «Образование» в Республике Коми: направления, результаты, проблемы.....	43
<b>Найденов Н.Д., Никитинская С.С.</b> Политика региона по поддержке фермерских хозяйств (по материалам Республики Коми).....	52
<b>Панфилова Е.Е.</b> Специфические инструменты корпоративного управления в практике деятельности промышленных организаций.....	62
<b>Плесовский П.А.</b> Роль государства в регулировании рынка медицинских услуг .....	80
<b>Усачев А.Н., Шихвердиев А.П.</b> О введении механизмов «поглощения» и «вытеснения» в практику российского корпоративного управления.....	92
<b>Шихвердиев А.П., Серяков А.В.</b> Социальная ответственность бизнеса как элемент эффективного управления .....	106
АННОТАЦИИ СТАТЕЙ .....	124
ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ.....	127
УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ.....	128

## НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ И КУМУЛЯТИВНЫЕ ТЕОРИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА И РАЗВИТИЯ

Гаджиев Ю.А.

*В статье рассмотрены и систематизированы основные неоклассические и кумулятивные теории и модели регионального экономического роста и развития. Раскрыто их содержание, определены главные, в особенности пространственные факторы роста и развития, сильные и слабые стороны теорий и моделей данных школ с позиции применения их к реальной российской действительности.*

**Ключевые слова:** модели экономического роста, региональное развитие, неоклассические и кумулятивные экономические теории, конкуренция, территориальная организация производства, масштаб производства, факторы производства, валовой региональный продукт, капиталовооруженность, модели конвергенции, полюса роста.

В западной экономической и экономико-географической науке разрабатывались не только динамические, но и пространственные или региональные теории и модели экономического роста. Все они изначально опирались на основные положения классических, неокейнсианских, институциональных теорий и моделей экономического роста, межотраслевой модели, а из - пространственных - теории размещения производства, центральных мест, диффузии нововведений, пространственной организации хозяйственной деятельности, модели «новой экономической географии», концепции новых форм территориальной организации производства.

Среди теории регионального роста можно выделить пять направлений; 1) *неоклассические теории*, основанные на производственной функции; 2) *теории кумулятивного роста*, являющиеся синтезом неокейнсианских, институциональных и экономико-географических моделей; 3) *новые теории регионального роста*, базирующиеся на возрастающей отдаче от масштаба и несовершенной конкуренции; 4) *новые формы территориальной организации производства*, опирающиеся на промышленные и региональные кластеры, цепочку добавления стоимости, экономику обучения, национальную и региональную системы инноваций; 5) *другие теории*, объясняющие частные или отдельные вопросы регионального роста. В систематизированном и детальном виде эти направления представлены на рисунке.3.1.

## Неоклассическая теория регионального роста

Теории и модели регионального экономического роста неоклассического направления основываются на факторах, определяющих производственный потенциал территории с добавлением пространственных факторов. При этом регионы рассматриваются как единицы производства, между которыми посредством рынков факторов может установиться взаимосвязь и равновесие. Неравномерное развитие регионов в этих моделях объясняется временными отклонениями от равновесия или следствием несовершенной корректировки в ответ на экзогенные шоки. Исходя из этого, в долгосрочной перспективе дифференциация уровня развития регионов должна исчезать и будет происходить сближение региональных уровней экономического развития.

Наиболее видные представители неоклассического направления регионального роста - *Дж. Борте, Х.Зиберт, Р. Солоу, Т.Сван, Г.Мэнкью, Д.Ромер, А. Уэйл, Р.Барро, Х.Сала, Мартин, Р.Холла и Ч.Джонса*. В основе выдвигаемых ими теорий лежат основные правила производственной функции с убывающей и постоянной отдачей масштаба, сходимости или конвергенции регионов, межрегиональной торговли и межрегиональной мобильности факторов производства, перемещений и расстояний, сбалансированного или равновесного роста и условия свободной конкуренции. Опираясь на эти правила, в состав факторов регионального роста они включили традиционные производственные факторные и транспортные затраты, а также социальные, политические и географические факторы. Причем они считали, что со временем должно происходить сглаживание различий темпов роста регионов путем достижения капиталовооруженности равновесного состояния и мобильности факторов производства.

Первые исследования различий в региональных темпах роста проводились на базе факторов производства, используемых для объяснения темпов роста на общенациональном уровне. Пионером применения такого метода измерения регионального роста был Дж. Борте [24]. Этот подход был господствующим до середины 60-х гг. двадцатого столетия и продолжает использоваться он и в настоящее время [10, с. 21]. Основной упор делается на факторы, увеличивающие производственный потенциал экономики регионов, к которым отнесены количество и качество природных ресурсов, общая численность и квалификация трудовых ресурсов, запасы капитала и уровень технологии. Отсюда рост экономики в регионах определяется обеспеченностью этими факторами производства, а ее уровень достигается посредством межрегионального движения факторов. Поэтому предполагается, что со временем благодаря их мобильности будет происходить постепенно сближение относительных цен факторов производства (или факторных цен), которое должно привести к выравниванию уровней экономического развития регионов.

Такой вывод делается на основе фундаментальных положений ряда теорий: сравнительного преимущества Д.Рикардо [18]; соотношения факторов производства Хекшере-Олина [8, с.99-105]; выравнивание цен на факторы производства (или теорема) Хекшере-Олина–Самуэльсона [8, с.106-109]. Согласно им, каждый регион вывозит (в другие регионы внутри страны и экспортирует) те товары, для производства которых он обладает относительно избыточными факторами производства, и ввозит (из других регионов внутри страны и импортирует) те товары, для производства которых он испытывает относительный недостаток факторов производства. Такое перемещение факторов производства и товаров между регионами выравнивает цены на них и приводит к равновесному состоянию пространственной экономики и, следовательно, экономическому росту территорий. При этом предполагается, что слаборазвитые регионы растут более высокими темпами, нежели высокоразвитые и в долгосрочной перспективе происходит сближение уровней развития регионов внутри страны. Исходя из этого, можно констатировать, что рост национальной экономики рассматривается как результат эффективного распределения факторов производства, следовательно, доходов между регионами посредством инструментов стихийного рынка. К недостаткам этой модели регионального роста следует отнести невозможность оценки степени, скорости конвергенции регионов в рамках одной страны.

К подобным теориям регионального роста можно отнести *модели сходимости или конвергенции* - Р. Солоу, Т.Свана; Мэнкью–Ромер–Уэйла [30,с. 407-438; 12,с.18-19; 15,с.147-151]; Барро, Сала-Мартин (Barro R., Sala-i-Martin X.) [22,23] . Названные модели рассчитаны для оценки степени межстрановой сходимости, однако они также легко применимы в пределах одной страны, поскольку, во-первых, развитие различных территориальных образований в рамках одной страны, сопоставимо с различиями между странами, во-вторых, «факторы производства гораздо менее мобильны на уровне страны, чем на уровне регионов одной страны» [9,с.133; 25].

В основе указанных выше концепций конвергенции лежит неоклассическая модель роста Солоу и Свана. В этой модели, темпы экономического роста положительно скоррелированы с разрывом душевого ВРП данного региона и душевого ВРП, находящегося на устойчивой траектории роста, которая характеризуется постоянными темпами роста. В ней закладывается равенства для всех регионов (стран) таких показателей производства как: вклад физического и человеческого капитала в ВРП, темп технического прогресса, норма сбережений, норма амортизации и темпов роста населения. Следовательно, бедные регионы должны расти более быстрыми темпами, чем богатые, и в долгосрочной перспективе будет происходить выравнивание региональных уровней экономического развития.

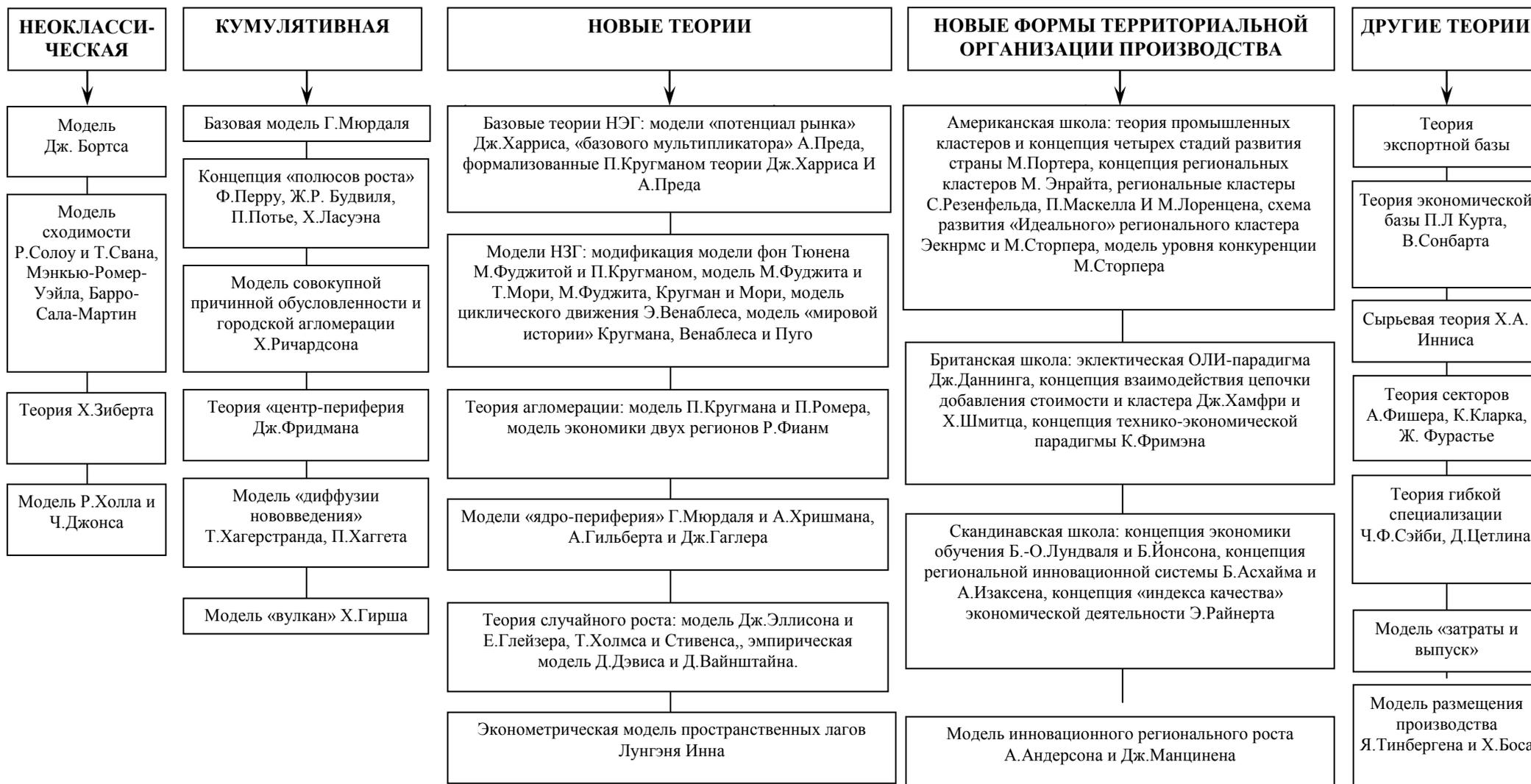
Однако практически такая абсолютная сходимость маловероятна. Поэтому обычно в реальной жизни используется нестрогая (условная) сходимость. Это означает, что каждый регион (или страна) имеет свою траекторию устойчивого роста, т.е. снимается одна из предпосылок – об одинаковой норме сбережений [15,с.140-41].

Сильной стороной этих моделей является, во-первых, обладание большими возможностями для решения проблемы сходимости, поскольку недостаточное развитие физического капитала может компенсироваться человеческим капиталом и наоборот, во-вторых, определение скорости и конвергенции, т.е. времени преодоления половины расстояния, отделяющего экономику региона от ее устойчивого состояния [15,с.151]. Такого рода оценки позволяют федеральным и региональным органам власти, и бизнесу принимать конкретные решения для обеспечения устойчивого роста регионов.

В отличие от теории Бортса, модели конвергенции разделяют факторы капитала на физические (или материальные) и человеческие (за исключением модели Солоу и Свана), что позволяет определять степень взаимозаменяемости труда и капитала, а также скорость и конвергенции темпов роста экономики регионов. Более того, региональный экономический рост в них как и в первой модели определяется не движением факторов производства, а степенью их накопления.

Слабым местом таких неклассических теорий являются недоучет региональных или пространственных факторов, и поэтому они подвергались критике многими знаменитыми экономико-географами Запада. Так, еще в 60-х годах У. Изард (Айзард) отмечал об увлечение экономистов-теоретиков динамическими аспектами экономики в ущерб пространственной составляющей. Он подчеркивал, что классические и неклассические теории ограничивались изучением «страны чудес, лишенной каких бы то ни было пространственных характеристик» [7]. Позже это мнение было поддержано, Х.Босом и другими экономико-регионалистами. В частности Бос отметил, что «в большинстве случаев современные экономические теории чрезвычайно четко формулируют предположения об изменениях во времени, но не конкретизируют пространственные условия» [1,с.20]. Аналогичной точки зрения придерживаются самые крупные современные ученые экономисты и экономико-регионалисты такие как П.Кругман, М.Портер, Э.Мэйр, Э.Райнерт и др. [16,с.41-42]. Как тонко заметил П.Кругман - «экономика существует и занимает место на карте...» [9,с.135].

## НАПРАВЛЕНИЯ И ШКОЛЫ



**Рис. 3.1. Основные направления и школы теории регионального экономического роста.**

Роль пространственных факторов как источников роста производства или факторов его организации была признана еще классиками экономической теории А.Смитом и Д.Рикардо, особенно основоположником неоклассического направления А. Маршаллом. Эти факторы у Смита более ярко отражены в теории абсолютных преимуществ международной торговли, в тезисе наиболее целесообразного использования преимуществ своего местожительства и т.д., а у Рикардо – в теории сравнительных преимуществ международной торговли, в объяснении природы дифференциальной ренты и т.д. Позже А.Маршалл выделил четвертый фактор производства – организации [13,с.206]. глубоко исследовал его территориальные аспекты. Он выявил два пути роста промышленного производства: 1).увеличение количества крупных фирм с вертикальной интеграцией и *внутренней экономией на масштабах производства* [13,с.369]; 2) сосредоточение большого количества мелких и средних предприятий в отдельных районах, которые развиваются, не менее эффективно, чем крупные предприятия за счет гибкой специализации и *внешней экономии на масштабах производства* [13,с.347-359].

Необходимо отметить, что первым скопление предприятий использовавших внешнюю экономию от масштабов производства, назвал промышленным районом был Маршалл. Уже на базе маршалловской модели Дж. Бекаттини разработал собственную теорию итальянских промышленных округов[16,с.57], основные принципы которой в дальнейшем использовались при создании промышленных округов в Италии.

Многие представители неоклассической школы пытались устранить отмеченные выше недостатки, разрабатывая собственные теории регионального роста, в которых наряду с факторами производства учитывалось влияние факторов пространства на темпы роста региональной экономики. Наиболее совершенную теорию регионального роста среди них разработал *Х.Зиберт* [34]. В ней используется производственная функция, в которой объем потенциально возможного производства в регионе ставиться в зависимость от таких наличных видов затрат, как капитал, труд, земля и уровень технических знаний. В то же время он добавляет в свою модель транспортные затраты и социальные факторы, т.е. влияние функциональных особенностей этой сферы. При этом транспортные затраты он раскладывает на три составляющие, зависящие от параметров труда, капитала и земли и именно таким образом происходит учет воздействия пространственной неоднородности этих факторов. Социальные факторы региона рассматриваются как внутренние детерминанты или источники экономического роста. Кроме того, в модели Зиберта как в классической модели Р. Солоу допускается возможность взаимозамещения отдельных факторов производства, т.е. их вклад в агрегатный рост может различаться по регионам. Помимо рассмотрения факторов в условиях изолированного района он также исследует

внешние факторы экономического роста территорий, имеющих тесные экономические связи с другими регионами и с зарубежными странами [10,с.23].

Из современных, к этому классу теории регионального роста можно отнести модель *Р.Холла и Ч.Джонса* [27; 12,с.19-21]. В свою модель они включают не только традиционные производственные факторы роста – физический, человеческий капитал, труд и т.д., но и социальные, институциональные, политические факторы и географическое положение страны. При этом особое внимание они обращают на показатель эффективности использования рабочей силы, которая, прежде всего, определяется ими различиями в социальной инфраструктуре стран. В последнее понятие они включают государственную и институциональную политику, формирующую экономическую среду, внутри которой индивидуум действует, набирая опыт и мастерство, а фирмы осуществляют свои капиталовложения. Для роста производства благоприятна такая инфраструктура, которая стимулирует производственную активность и накопление капитала, побуждает к обучению и внедрению новых технологий, повышению качества.

Вместе с тем авторы предупреждают, что часто социально-экономическая среда, наоборот, создает условия для коррупции (грабежа, хищений, взяточничества). Если производитель не защищен от воровства, то оно может оказаться привлекательной альтернативой честному труду. Производителям приходится тратить часть своих средств и усилий на защиту от грабежей, что можно уподобить дополнительному налогу на производство и в этой связи отмечают, что государственная защита интересов намного эффективнее, чем индивидуальная [12,с.20].

В своей модели Холл и Джонсон пытаются статистически оценить роль социальных и политических факторов в повышении производительности труда. Вначале с помощью производственной функции они разложили межстрановые различия в выпуске на одного занятого на две его составляющие: капитал и эффективность труда, затем производили оценку влияния социально-политической инфраструктуры на показатель эффективности. Результаты подтвердили определяющую роль социальной инфраструктуры в росте производительности труда и, следовательно, в росте экономики регионов. Подтвердилась также важная роль географического положения страны, ее близость к странам Западной Европы. С некоторыми модификациями эту модель можно применять для регионов в одной стране. Несомненно, включение в модель социальной и политической инфраструктур, а также учет географических (пространственных) факторов роста выигрывает сторона этой модели, однако в ней нет учета транспортного фактора, фактора агломерации, центральных мест и оценки степени конвергенции между странами.

Во многих неоклассических теориях регионального роста заложено сближение межрегиональных различий экономического развития осуществляется механизмом стихийного рынка, согласно которому факторы производства перемещаются в те регионы, где за них платят больше. Этот механизм основывается на базовых положениях теорий сравнительных преимуществ Д.Рикардо, соотношения факторов производства Хекшере-Олина, модели выравнивания цен на факторы производства (или теоремы) Хекшере-Олина–Самуэльсона, а также – теории конвергенции Солоу и Свана, Мэнкью–Ромер–Уэйла, Барро, Сала и Мартин [23].

В соответствии с этими теориями, в условиях *факторной мобильности*, капитал перемещается из высокоразвитых районов в менее развитые из-за низкой нормы прибыльности относительно второй группы районов. *Трудовые ресурсы*, наоборот, перемещаются в высокоразвитые районы, где уровень заработной платы намного выше чем в менее развитых регионах. В результате разнонаправленного движения труда и капитала сближаются совокупные доходы регионов и, следовательно, выравниваются межрегиональные различия экономического развития. Справедливости ради заметим, что на этот разнонаправленное движение труда и капитала впервые обратил внимание А.Смит при выяснении условий определяющих естественную норму прибыли в знаменитом труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» [19,с.81].

В условиях, *отсутствия факторной мобильности*, активно перемещаются продукты, производимые данными факторами путем межрегиональной торговли. За счет полученных доходов от торговли в эти регионы привлекаются мобильные факторы (капитал, рабочая сила и т.д.), необходимые для производительного использования немобильных факторов. Таким образом, именно взаимозаменяемость межрегиональной торговли с межрегиональным движением факторов производства обеспечивается рост экономик и сближение уровней экономического развития таких регионов.

Однако отношение к сближению уровней экономического развития регионов в более поздних неоклассических моделях было уже осторожнее. Еще А. Леш отмечал, что тенденция к выравниванию под воздействием лишь стихийных рыночных сил может протекать очень медленно [11], Зиберт допускает возможность расхождения некоторых районов в темпах роста на определенном этапе. Основные выводы Зиберта, в этой связи сводятся к следующему. *Во-первых*, дифференциация в темпах роста региональных экономик определяется скоростью количественных изменений внутренних факторов (детерминантов) развития, т.е. увеличением предложения рабочей силы и улучшением ее квалификации, скоростью накопления капитала, частотой технических инноваций. *Во-вторых*, межрегиональные диспропорции изменяются в зависимости от мобильности

факторов производства у разных территорий (внутри страны и между государствами), причем здесь важную роль играют направления миграции ресурсов. Особо рассматриваются тенденции к унификации социальных характеристик, повышающих мобильность факторов. *В третьих*, необходимо оценивать также вклад каждого фактора в ускорение роста, с помощью коэффициентов в моделях, построенных Зибертом на базе производственных функций [10, с.24].

Однако самое слабое место теорий регионального роста в том, что в реальной жизни не соблюдаются условия мобильности факторов производства в моделях межрегиональной торговли и межрегионального движения факторов производства. На этот недостаток впервые обратил внимание В.Леонтьев, который путем нескольких эмпирических тестов показал, что условия теории Хекшера-Олина на практике не соблюдаются, в истории вошло как парадокс Леонтьева [8, с.109]. Позднее, уже в современный период то же самое подтверждает П.Кругман исследовал условия возникновения торговли между странами - мировая (или межрегиональная) торговля осуществляется между развитыми странами, обладающими схожими факторами производства, а не факторами, имеющимися в изобилии, т.е. условия теории Хекшера-Олина в реальной жизни не соблюдаются. При этом страны обменивающиеся, схожими товарами не влекут за собой проблем в распределении дохода между собой. Данное наблюдение в историю региональной экономики вошло как теория «новой» торговли Кругмана [16,с.49]. Дело в том, что Кругман рассматривал условия возникновения торговли приближенно к реальности в условиях несовершенной (монополистической) конкуренции и возрастающей отдачи масштаба, а не в модели Хекшера-Олина совершенной конкуренции и постоянной отдачи.

Перечисленные выше неоклассические модели регионального роста имеют ряд существенных недостатков: слишком строгие предпосылки, используемы для объяснения регионального роста, избыточное внимание к обрабатывающему сектору; и пренебрежение к социальным и политическим факторам; игнорирование инноваций и каналов их распространения в экономике; рассмотрение роста как последовательно сменяющие друг друга однородные равновесные состояние, а также допущение однородности экономического пространства и времени; использование в своих моделях условий свободной или совершенной конкуренции; придание большую роль внешнему фактору, действие которого очень слабо изучено.

Несмотря на указанные недостатки, неоклассические модели обладают рядом достоинств, которые позволяют: измерять региональные эффекты; определять направления движения факторов производства, товаров и услуг, а также степень

накопления капитала по регионам; выявлять степень влияния производственных и пространственных факторов на темпы роста экономики регионов; предсказывать сходимость (конвергенцию), благодаря наличию положительной зависимости между темпом роста экономики и различием между текущим и равновесным уровнем дохода в экономике; применять их на практике и осуществлять проверки.

### **Теории кумулятивного роста.**

Это направление теорий регионального экономического роста, базирующиеся на концепции «взаимной и кумулятивной обусловленности» Г.Мюрдаля [14,с.565-575]. В отличие от теории равновесия, предполагающей, что соответствующие силы неизменно возвращают систему к состоянию покоя, теория кумулятивного развития выдвигает на передний план такие процессы, которые, раз начавшись, создают условия для последующего развития и обеспечивают конечный результат неизмеримо превосходящий первоначальный импульс. Следует отметить, что действие всех этих сил разворачивается в одном и том же направлении. Однако развитие происходит в том или ином направлении процессов, которые все время подвергаются воздействию импульсов, возникающих то в одном, то в другом месте. При этом уровни экономического развития регионов не выравниваются, а происходит лишь некоторое сближение между ними.

К наиболее ярким представителям теорий кумулятивного роста относятся *Г.Мюрдаль, А.Хришман, Ф.Перру, Х.Ричардсон, Дж. Фридман, Т. Хегерstrand, Ж-Р.Будвиль П.Потье, Х.Р.Ласуэн, Х. Гири*. Основу их моделей составляют такие базовые положения как возникновение центров роста и каналов его распространения в пространственной экономике, образование агломераций и центральных мест, диффузия нововведений, развитие периферийных территорий, постоянная отдача от масштаба, неравномерного роста в условиях свободной конкуренции. Основываясь на эти правилах, в состав пространственных факторов роста экономики они включают специализацию или территориальное разделение труда, транспортные издержки, мобильность факторов производства, центральное место и факторы его возникновения, агломерацию производства и факторы ее образования, инновацию и другие нововведения и каналы их распространения, локализацию, связанную с немобильностью факторов производства и индивидуальные особенности регионов.

Базовой среди моделей данного направления является модель Г. Мюрдалю [14]. В ней он на примере многих стран показал, как с помощью специализации и эффекта масштаба незначительные преимущества территорий со временем могут вырасти и быть преумножены. Распространение этого эффекта на регионы или так называемые

«расходящиеся эффекты» [14,с.570] привело Мюрдаля к выводу, что преимущества определенных местностей, центров (полюсов) роста, ведут к ускорению их развития и большому отставанию отсталых регионов. На этом основании он делает вывод, что рост экономики происходит неравномерно и уровни экономического развития территорий не сближаются. В то же время благодаря процессу «расходящиеся эффекты» возможно их некоторое выравнивание. Формализованный вид данная концепция получила в трудах Н. Калдора и многих других исследователей [10,с.24].

Теория «*прямой и обратной связи*» А.Хиршмана. Согласно этой теории рост экономики в стране происходит несбалансированно. Такой рост предполагает изобилие тех самых ресурсов и качеств, нехватка которых как раз и служит первопричиной отсталости. Он выступил в поддержку «несбалансированного роста», который может дать стимул для мобилизации потенциальных резервов в интересах развития [29]. Он тоже приходит к выводу, что пространственный рост экономики в стране происходит неравномерно, в результате уровни экономического развития территорий сближаются, но не выравниваются.

Впервые концепция «полюсов роста» была выдвинута французским экономистом Ф.Перру, согласно ей рост экономики страны во всех регионах не происходит равномерно, он появляется в некоторых *пунктах, или полюсах роста*, с изменяющейся интенсивностью он распространяется по различным каналам и с определенным переменным эффектом – на всю экономику [5, с.60]. Другими словами, региональный рост не обеспечивает сближения уровней экономического развития территорий, хотя возможно некоторые выравнивание путем каналов распределения «эффектов увеличения».

«Полюс роста» Перру включает три основных компонента: 1) ведущую отрасль, отрасль-мотор, обладающую мощным потенциалом роста и высокой способностью к нововведению, иначе говоря, отрасль с большим мультипликационным эффектом (такие отрасли иногда называют пропульсивными); 2) группу отраслей местного значения, связанную с ней через систему отношений типа «затраты-выпуск». Эти отношения и служит средством передачи эффекта ведущей отрасли на всю экономику; 3) пространственную агломерацию производства, обеспечивающую предприятиям получение «внешней экономии». Возникает серия взаимосвязанных эффектов, при благоприятных условиях способная сильно изменить экономическое пространство регионов. «Полюс роста» - это своеобразный генератор нововведений (новых комбинаций, в духе Шумпетера), но только их диффузия обеспечивает весомый экономический эффект. Одно из отличий концепции Ф.Перру от Й.Шумпетера заключается в том, что для Перру

важно не только само нововведение, сколько его диффузия в сопутствующие, пусть даже и мелкие усовершенствования, небольшие инновации [5, с.64-65].

При этом Перру считает, что определяющая роль в создании «полюсов роста» и «каналов» распространения вызванных ими «эффектов увеличения» принадлежит государству, которое должно гармонизировать развитие, уменьшить или свести к приемлемым масштабам неоднородность или неравномерность в экономике, ее отраслей и регионов. Он предлагает проводить политику гармонизированного роста [18, с.32-39;5,с.66-79], которая на основе индикативного планирования обеспечивает совмещение интересов макроединиц, различных регионов и социальных групп. Само индикативное планирование используется для уменьшения эффекта существующего неравновесия, поскольку Перру, в отличие от представителей неоклассического направления считает, что экономический рост есть последовательность сменяющих друг друга неравновесных состояний, где равновесие всегда временно и непостоянно. Поэтому он предлагает гармонизированный рост и индикативное планирование как инструмент для уменьшения неоднородности или различий уровней экономического развития регионов и стран.

*Концепция «полюсов роста» Ж.-Р. Будвилья* [3, с.236-237] есть дальнейшее развитие региональной теории роста его наставника Ф.Перру и конкретизировал его абстрактные идеи о «полюсах роста» («полюсах развития»). В современном виде эта концепция утверждает, что рост производства не происходит равномерно во всех отраслях хозяйства – всегда можно выделить динамичные, так называемые пропульсивные отрасли. Они являются стимулом развития всей экономики, представляя собой «полюса развития». Через систему отношений типа «затраты-выпуск» В.Леонтьева эффект нововведения передается на всю экономику. Процесс концентрации производства сосредотачивает отрасли в определенной точке (районе) – «центре (полюсе) роста». Будвиль предложил их иерархию, по типу на предложенной В. Кристаллером теории центральных мест [10, с.26-27].

Будвиль выделяют «полюса роста» следующих видов: *мелкие и «классические» города*, специализированные на отраслях третичного сектора, обслуживающие прилегающую сельскую местность; *промышленные города среднего размера* с диверсифицированной структурой хозяйства, развивающегося за счет внешних влияний; *крупные городские агломерации*, включающие пропульсивные отрасли, обуславливающие автономность роста; *полюса интеграции*, охватывающие несколько городских систем и определяющие всю эволюцию пространственных структур [10, с.27]. Он подчеркивает также, что автономный рост присущ лишь верхним иерархическим уровням центральных

мест, тогда как рост низовых территориальных структур определяется механизмами диффузии нововведений.

Теория «полюсов роста» получила дальнейшее развитие в работах *П.Потье об осях развития*. Центральная идея в ней заключается в том, что территории, расположенные между полюсами роста и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря увеличению грузопотоков, распространению инновации, развитию инфраструктуры. Поэтому они превращаются в оси (коридоры) развития, определяющие вместе с «полюсами роста» пространственный каркас экономического роста большого региона или страны [4, с.87].

*Теория «полюсов роста» Х.РЛасуэна*. Он более пристально рассматривает полюса экономического роста и выявляет их следующие особенности: 1) полюсом роста может быть региональный комплекс предприятий, связанный с экспортом региона (а не просто с ведущей отраслью); 2) система полюсов и каждый из них в отдельности растут за счет импульсов, рожденных общенациональным спросом, передающимся через экспортный сектор региона; 3) импульс роста передается второстепенным отраслям через рыночных связей между предприятиями, а также географических периферий [4, с.87]. Однако он не указывает, на конкретные каналы распространения импульсов роста к второстепенным отраслям экономики.

*Модель совокупной причинной обусловленности Х.Ричардсона и Townroe*. В ней региональный экономический рост является процессом совокупной причинной обусловленности, в котором выгоды распределяются между теми регионами, которые уже находятся в благоприятном положении. Любое распределение государственных ресурсов среди регионов, имеющее целью максимально увеличить национальный экономический рост, будет усиливать региональные неравенства. И рыночные силы, и государственные инвестиции в большой степени увеличивают, нежели уменьшают неравенства в экономическом развитии регионов [28]. С этим в принципе можно согласиться поскольку экономический рост происходит только в неравновесном состоянии экономики, однако они не показывают путей в сведения неравенства экономического развития регионов к приемлемым масштабам.

*Другая теория Х.Ричардсона - городская агломерация*. Согласно этой теории, основным фактором роста является скопление производственной деятельности в городах, являющимися крупными промышленными центрами, своеобразных полюсов роста [32]. По его мнению, именно региональная агломерационная экономика играет ключевую роль, стимулируя технический прогресс и рост производительности труда, оказывая сильное воздействие на процессы размещения предприятий (напомним, что первый эффект

агломерации был рассмотрен А. Вебером в рамках его теории размещения) [2]. В принципе модель Ричардсона реализует те же функциональные зависимости, существующие в моделях неоклассической школы между темпами роста и темпами накопления капитала, увеличения предложения труда и скоростью технического прогресса. Отличие от неоклассической теории заключается в том, что каждый фактор предложения здесь есть функция, зависящая от эффекта агломерации, предпочтений локализации, разницы в ценах на факторы в регионе и в целом по стране и других индивидуальных особенностей региона [10,23].

Локализация – основная составляющая в базовой модели Ричардсона, что необходимость ее введения в модель определяется немобильностью природных ресурсов, наличием крупных городов и неоднородностью географической среды. Региональный рост базируется на внутренних немобильных ресурсах и привлечении мобильных ресурсов из других регионов. Эффект агломерации (транспортные издержки консервируют локализацию в определенных центрах) и личные предпочтения инвесторов – ключевой элемент регионального роста. В ней учитывается также технический прогресс и социально – политические факторы [10,с.25].

*Теория «центр-периферия» Дж. Фридмана.* В ней вообще декларируется, что экономический рост концентрируется исключительно в городах [33]. Вместе с тем Фридман выделяет четыре стадии формирования центров роста (который он называет ядрами) в стране: 1) наличие большого числа локальных ядер, мало влияющих на окружающие их территории; 2) появление одного наиболее мощного ядра, формирующего полюс роста, влияющий на обширную периферию; 3) развитие еще нескольких ядер, приводящее к образованию полицентрической структуры полюсов роста; 4) слияние ядер в урбанистическую полиареальную структуру с мощной периферией [10,с.25-26].

Для описания развития периферийных территорий (выходящих за пределы центров и осей развития) Дж. Фридманом, Т. Хермансенем и некоторыми другими учеными [31] используется модели «диффузии нововведений», предложенным Т. Хэгерстрандом.

*Модель «диффузия нововведения» или «волной нововведений» Т. Хэгерстранда.* В ней он выделил четыре стадии «волны нововведений». *Первая или первоначальная, стадия* характеризуется началом диффузионного процесса и резким контрастом между центрами, источниками распространения нововведения, и периферийными территориями. *На втором* - начинается подлинная диффузия, и действуют мощные центробежные силы. Это приводит к образованию новых быстро развивающихся центров в отдаленных районах и к сокращению резких региональных контрастов, типичных для первой стадии. *На третьей* - (стадии конденсации) происходит одинаковое расширение во всех трех местах. *На*

*четвертой* - (стадии насыщения) происходит общий, но медленный, асимптотический подъем до максимума, возможно при существующих условиях [21, с.77]. Он использовал стохастический (статистический) метод исследуя диффузионные волны методами динамического моделирования, в частности методом Монте-Карло.

С первого типа модели Хэгернстранда обнаруживается схожесть с шестом элементом в более поздней схеме «пространственной диффузии» П.Хаггета». Согласно ей изменение в большинстве случаев не наступают одновременно во всех точках, обычно они начинаются в небольшом числе мест, откуда распространяются к другим местам вдоль каналов связи, через узлы, пересекая поверхности, нисходя по иерархическим ступеням [6,с.136]. Напомним, что концепция диффузии нововведений зарождалась в исторической географии США в конце 19 в. как «концепция границы заселения» в истории Америки, выдвинутая американским историком А.Тернером [21, с.75].

*Модели «вулкан» Х. Гирша* [26]. Суть этой модели в следующем - крупная городская агломерация с ее развитой промышленностью и мощной научной базой обладает наиболее высоким уровнем доходов на душу населения, что обеспечивается периодическими импульсами инновационной деятельности. Извержение лавы нововведений в таком «полюсе роста» постепенно растекается на периферию и сопровождается постепенной повышением уровня благосостояния отсталых районов. При этом Гирш идет дальше Хэгернстранда и указывает на периодичность импульсов нововведений, в которые рано и поздно в любом центре затухают. Изживание инновационного климата происходит под воздействием присущих городским агломерациям негативных факторов и приводит к «затуханию вулкана» и превращению когда-то передового центра в депрессивный старопромышленный район. В то же время при завершении больших циклов хозяйственной конъюнктуры (описанных Н.Д. Кондратьевым и Й. Шумпетерым) могут возникать новые центры инноваций [10,с.27].

Достоинством теорий кумулятивного регионального роста являются: учет реальных региональных факторов, особенно факторов размещения производства; использование инноваций и их распространения как основного фактора роста территорий, особенно каналов распространения; обладание определенными возможностями и выравнивания межрегиональных уровней экономического развития путем диффузии нововведений и индустриализации; наличие больших возможностей практического применения, из-за простоты исходных предпосылок и определенности объекта роста, позволяющее широкое использования при разработке конкретных программ региональной политики во многих странах мира, особенно в европейских государствах; определение экономического роста как

последовательного ряде сменяющих друг друга неравновесных состояний, в котором равновесие рассматривается как временное и непостоянное явление,

Однако перечисленные теории кумулятивного роста не лишены недостатков: в них не учитывается значение малых предприятий, зачастую определяющие характер региональной экономики; региональная политика, ориентирована на насаждение крупных предприятий индустрии, которые почти игнорируют специфику региона; не оказывается должного внимания внутренней согласованности региональной производственной системы; не учитывается природа транснациональных фирм в развитии регионального экономического пространства; игнорируются возрастающая отдача от масштаба, эффекты от масштаба рынка и несовершенной (монопольной) конкуренции, приближенной к реальности; не реализуются основные правила новой теории торговли, новой теории роста и новых форм территориальной организации производства.

#### **Список источников и литературы:**

1. Бос Х. Размещение хозяйства. Пер. с англ. / Под ред. В.А. Маша. М.: Изд-во Прогресс, 1970. – 158 с.
2. Вебер А. Теория размещения промышленности: Пер. с нем. – Л., М, 1926.
3. Географический энциклопедический словарь. Понятие и термины. / Гл. ред. А.Ф.Трешников. Ред. кол. Э.Б. Алаев, П.М. Алимбиев, А.Г. Воронов и др. – М.: Сов. энциклопедия, 1988. – С. 432 с.
4. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вуза. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 495 с.
5. Гугняк В.Я. Институциональная парадигма и политической экономии: На примере Франции. – М.: Наука, 1999. – 174 с.
6. Джонстон Р.Дж. География и географы: Очерк разв. Англо-амер. Соц. Географии после 1945 г.: Пер. с англ. / Под ред. Э.Б.Алаева. – М.: Прогресс, 1987. – 368 с.
7. Изард У. Методы регионального анализа. – М.: Наука, 1966.
8. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч.1 Международная экономика: движения товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999, – 416с.
9. Кругман П. Пространство: последний рубеж. // Пространственная экономика, 2005. - №3. – С.121-126.
10. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретическое и практическое аспекты государственного регулирования. – М.:Эдиториал УРСС, 2002. – 309 с.

11. Леш А. Географическое размещение хозяйства: Пер. с англ. – М.: Изд-во иностр. лит., 1959.
12. Лукашин Ю., Рахлина Л. Производственные функции в анализе мировой экономики. / Мировая экономика и международные отношения, 2004. - №1. – С. 17-27.
13. Маршалл А. Принципы экономической науки, т.1. Пер. с англ. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 415 с.
14. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». Драма Азии. Пер. с англ. / Общ. ред. д.э.н., проф. Р.А. Ульяновского. – М.: Изд-во «Прогресс», 1972. – 767 с.
15. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) // Вопросы экономики, 2000. - №9, - С.126-145.
16. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
17. Региональная стратегия устойчивого социально-экономического роста. / Под ред. А.И. Татаркина. – Екатеринбург: УрО РАН, 1998. – 639с.
18. Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. // Соч. Т.1., М.: Госиздполитлит, 1955. – 360 с.
19. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Изд-во Соц.-экон.лит., 1962, – 684с.
20. Факторы экономического роста в регионах РФ. - М.: ИЭПП, 2005. – 278 с.
21. Хаггет П. Пространственный анализ в экономической географии Пер. с англ. / Под ред. В.М. Гохмана и Ю.В. Медведкова. – М.: Прогресс, 1968. – 392 с.
22. Barro R., Sala-i-Martin X. Economic growth and convergence across the United States. NBER Working paper. 1990. 3419.272.
23. Barro R., Sala-i-Martin X Economic Growth. 2nd ed. The MIT Press, 2004.
24. Borts G.H., Stein J.I. Economic Growth in a Free Market. – New York, London, 1964.
25. Fujita M., Krugman P. When is the economy monocentric: von Thunen and Chamberlin unified // Regional Science and Urban Economics, 1995. 254.
26. Giesch H. Aspects of Growth Structural Change and Employment – A. Schumpeterian Perspective // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1979, Band 115. Heft. 4.
27. Hall R., Jones Ch. Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? // Quarterly Journal of Economics. 1999. V, CXIV. P, 83-116.
28. Handbook of regional and urban economics. Edited by P.Nijkamp, Free University. Amsterdam, 1986:
29. Hirschman A. The Strategy of Economic Development, Yale University Press. New Haven, 1958.

30. Mankiw G., Romer D., Weil D. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. // Quarterly Journal of Economics/ May 1992. V. 107. P, 407-438.
31. Regional Policy; Readings in Theory and Applications / Ed. By Friedman J, and Alonso W. – Cambridge, London, 1975.
32. Richardson H.W. Regional Growth Theory. – London. 1973.
33. Fredann J. Urbaniezention Planing and Naitional Development. – Beverly Hills, London, 1973.
34. Siebert H. Regional Economic Growth Theory and Policy. – Scranton, 1969.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СЕВЕРНОЙ ЭКОНОМИКИ: «УЗКИЕ МЕСТА» И ШИРОКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Криворотов А.К.

*В статье рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности экономики Севера. Оцениваются перспективы, проводится анализ проблем и так называемых «узких мест». На основе изучения опыта России и других полярных стран автор предлагает основные направления осуществления государственной политики в Заполярье: повышение политической ответственности за сохранение Севера, выражающееся в конкретных финансовых вложениях; укрепление финансовой базы северной экономики путем развития крупных региональных финансовых корпораций; расширение полномочий региональных властей и их демократизация; создание системы гражданского контроля над расходованием средств корпораций; наличие официальных каналов влияния регионов на процесс принятия политических решений; укрепление научных основ государственной политики на Севере путем объединения различных дисциплин в единую науку о месте человека в Арктике.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, регион, экономика Севера, компании, информация, прямые и портфельные инвестиции, сырьевые товары, технологии, кредитные ресурсы, инфраструктура, управленческий персонал, инвестиционный режим, рабочая сила, природные ресурсы, государство .

### ЧТО ТАКОЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РЕГИОНА?

Прежде всего, необходимо уточнить содержание самого понятия «конкурентоспособность региона». Оно уже плотно вошло и в научный, и в практический оборот, однако, существо и самая правомерность употребления такого термина остаются предметом достаточно жарких дебатов. Обобщая многочисленные публикации на эту тему, можно выделить три основных подхода.

В первой группе работ конкурентоспособность регионов вообще не определяется в расчете на интуитивное понимание читателя. Это справедливо даже в отношении наиболее популярной ныне теории международной конкурентоспособности проф. М.Портера (США)<sup>1</sup>, хотя она дает удобную практическую схему для исследования конкурентных преимуществ стран и регионов.

Во второй группе, напротив, даются определения конкурентоспособности, но

---

<sup>1</sup> Портер М. Международная конкуренция.– М.: Международные отношения, 1993.– 896 с.; Он же. Конкуренция.– М.: Международные отношения, 2000.– 495 с.

слишком широкие, применимые не только к регионам, но и к другим субъектам конкуренции – компаниям, отдельным товарам, отдельным работникам на рынке труда, а то и к участникам творческих соревнований или биологической борьбы за выживание. Например, д.э.н. Р.А.Фатхутдинов определяет конкурентоспособность как «свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке»<sup>2</sup>. Специфика региональной конкурентоспособности при этом остается нераскрытой.

Наконец, третий подход заключается в фактическом отождествлении региона и компании-товаропроизводителя. Например, Б.А.Чуб определяет конкурентоспособность региона как его «способность в условиях свободной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям рынка, реализация которых увеличивает благосостояние региона, страны и отдельных ее граждан»<sup>3</sup>. Однако, регион, подобно стране в целом – не самостоятельный субъект рынка, а хозяйственная территория. Как таковой, сам регион ничего не производит и не потребляет; это делают фирмы и домашние хозяйства, расположенные в его границах. Регион же может лишь обладать объективными и субъективными предпосылками, позволяющими «его» фирмам добиваться конкурентоспособности. Поэтому применять к территориям тот же подход, что и к странам, означает существенно исказить существо дела.

По нашему мнению, ключ к пониманию конкурентоспособности территорий (стран и регионов) – произошедшее в эпоху глобализации глубокое расслоение факторов и условий производства по степени их географической мобильности.

Если ранжировать по данному показателю различные производственные активы (необходимые на всех стадиях производственного процесса, от НИОКР до сбыта готовой продукции), то получится примерно следующая схема:

---

<sup>2</sup> Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление.– М.: ИНФРА-М, 2000.– С. 23.

<sup>3</sup> Чуб Б.А. Управление инвестиционными процессами в регионе.– М.: БУКВИЦА, 1999.– С. 37.

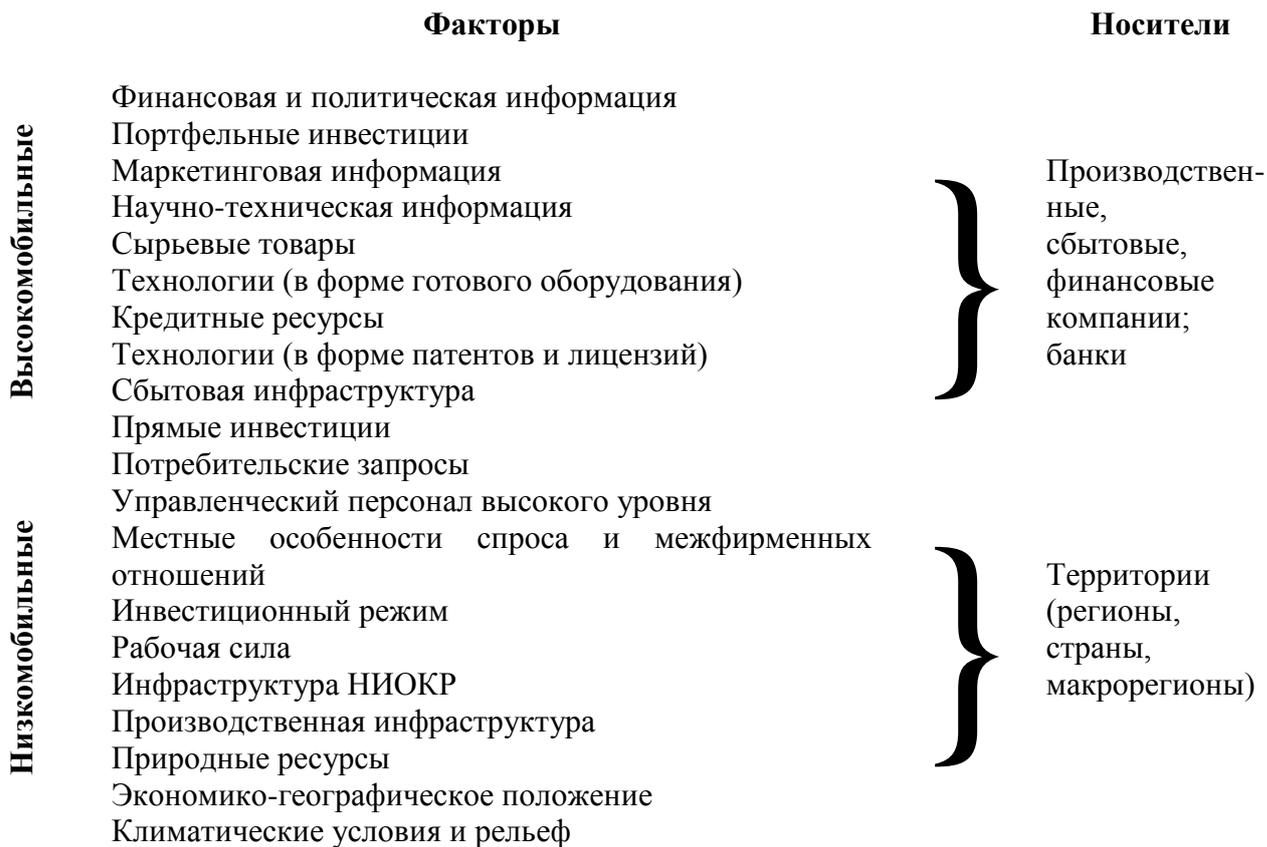


Рис.1. Ранжирование производственных активов по степени их географической мобильности

Как видно из приведенной схемы, компании и банки олицетворяют капитал и так называемые «неосязаемые активы» (англ. intangible assets), т.е. технологии, ноу-хау, управленческие навыки и т.п. Иными словами, наиболее мобильные активы. Территории же (регионы, страны), напротив, служат средоточием намного более инертных активов – природных ресурсов, климатических условий, объектов инфраструктуры. И, что особенно важно, они являются средой проживания людей, причем не абстрактной «рабочей силы», а устойчивых территориальных общностей, связанных едиными культурными и хозяйственными традициями. В результате, даже в условиях глобализации территории сохраняют свое значение как, цитируя доклад Генерального комиссариата Франции по планированию, «неотъемлемые предпосылки экономического роста»<sup>4</sup>.

С учетом этой роли территорий становится понятно, почему проблема региональной конкурентоспособности была поставлена одновременно с развертыванием процесса глобализации. Дело в том, что конкурентоспособность регионов проявилась как феномен, противостоящий фирменной конкурентоспособности, параллельно с глобализацией и в

<sup>4</sup> Rapport sur les perspectives de la France: Rapport de la commission de concertation présidée par Jean-Michel Charpin.– Commissariat général du Plan, La Documentation française, Juillet 2000.– Сайт [www.plan.gouv.fr](http://www.plan.gouv.fr)

результате ее.

Пока мобильность капитала и технологий была низкой, компании прочно «сидели на земле», и конкурентоспособность региона по сути совпадала с конкурентоспособностью фирм данного региона. Мейсенские фирмы славились в XVIII-XIX веках тем же, чем и сам город Мейсен – фарфоровыми изделиями, иваново-вознесенские промышленники – тем же ситцем, что и их город.

И только с отрывом капитала от региональной и национальной базы стало очевидно, что, проникая в другой регион, фирма «может унести с собой» далеко не всё. У каждого региона имеются собственные преимущества и недостатки, которые не могут быть автоматически воспроизведены в другой местности. Оказалось, что правильный выбор места размещения производства может иметь определяющее значение для успеха предприятия, поэтому инвестиции даже в глобализованной экономике имеют обыкновение сосредотачиваться в строго определенных регионах. Американская исследовательница Энн Маркузен назвала этот эффект «наличием липких пятен в скользком пространстве»<sup>5</sup>.

Образно говоря, мобильный, космополитичный капитал и территория соотносятся примерно так же, как зерно и пашня. Для получения урожая необходимы и то, и другое: незасеянное поле зарастет бурьяном, не брошенное в землю зерно не принесет всходов. Пашня остается неподвижной, в то время как зерно может быть отправлено на большие расстояния и засеяно в любую почву. Но урожайность при этом окажется неодинаковой: разные поля более пригодны для выращивания различных культур.

С учетом этих соображений дадим собственное определение конкурентоспособности различных объектов. Непосредственно на рынке конкурируют не фирмы, отрасли или регионы, а товары. Поэтому, следуя логике «Капитала» К.Маркса,<sup>6</sup> начинать следует именно с товара, выводя каждое последующее определение из предыдущих.

Конкурентоспособность товара – наличие у него свойств (прежде всего, соотношения «цена-качество» и товарного имиджа), способных лучше удовлетворять запросы потребителей в сравнении с другими аналогичными товарами, обращающимися на том же рынке. Конкурентоспособность позволяет товару найти сбыт, обеспечивая доходы его производителю.

Конкурентоспособность фирмы – ее способность производить и сбывать товары, конкурентоспособные на соответствующем рынке. Конкурентоспособность обеспечивает

---

<sup>5</sup> Markusen A. Sticky Places in Slippery Spaces: The Political Economy of Post-War Fast Growth Regions // New Brunswick Center for Urban Policy Research, Rutgers University Working Paper. – 1994. – No. 79. – 46 pp.

<sup>6</sup> Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч., изд-е 2-е. Т. 23. – С. 43.

фирме допустимую норму прибыли (не менее средней по отрасли). Зависит от наличия у фирмы мобильных факторов производства, более эффективных по сравнению с конкурентами.

Конкурентоспособность отрасли (в некоей стране или некоем регионе) – наличие в отрасли достаточного количества конкурентоспособных фирм. Внешне проявляется в специализации страны (региона) на производстве и вывозе соответствующей продукции. Позволяет предприятиям отрасли получать норму прибыли не ниже средних показателей – по данной стране, или по данной отрасли, но в более широком географическом масштабе.

Наконец, конкурентоспособность территории – наличие в ней устойчивых, низкоомобильных производственных активов, создающее условия для возникновения и развития на данной территории конкурентоспособных отраслей.

Процесс инвестирования есть процесс разрешения противоречия между космополитичным капиталом и «стационарной» территорией. Инвестиции соединяют мобильные активы с немобильными, фирменную конкурентоспособность – с региональной. Поэтому конкурентоспособность территории имеет два взаимосвязанных аспекта: конкурентоспособность ее отраслей и ее инвестиционную привлекательность. Первая определяет текущую конкурентоспособность территории, вторая – перспективную, способность выдерживать конкуренцию за инвестиции.

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЗАДАЧИ ГОСУДАРСТВА НА СЕВЕРЕ

Государство отвечает за создание благоприятных условий развития и для фирм, и для регионов своей страны (где, собственно, и проживает ее население). Поэтому в эпоху глобализации оно призвано, с одной стороны, обеспечивать своим компаниям выгодные условия доступа на мировые рынки, а с другой – способствовать развитию немобильных конкурентных преимуществ своей территории (и страны, и отдельных ее частей).

Если государство, действуя в духе внешнеэкономической либерализации, поощряет мобильность капитала, но не укрепляет «национальной базы», то оно рискует обескровить страну. Национальные капитал, технологии, «мозги», получив свободу передвижения, воспользуются ею для того, чтобы покинуть страну или отдельные ее регионы. Практика реформ в России, когда из страны было вывезено по меньшей мере 236 млрд. долл.,<sup>7</sup> а многие вполне жизнеспособные регионы пришли в депрессивное состояние, дала впечатляющий пример такого развития событий.

Таким образом, либерализация внешнеэкономических связей, даже с теоретической

---

<sup>7</sup> Катасонов В.Ю. Бегство капитала из России. – М.: АНК ИЛ, 2002. – С. 49-50.

точки зрения, не только не отменяет регулирующей роли государства, но и, напротив, предъявляет к нему новые требования. Подчеркивая значимость этого обстоятельства и для долгосрочных, и для текущих политических интересов, проф. Даннинг пишет: «Несмотря на процессы дерегулирования и либерализации множества рынков, правительства призваны оказывать все более существенное воздействие на создание и использование немобильных активов, имеющих критически важное значение для экономического процветания соответствующих избирателей»<sup>8</sup>.

Эти соображения становятся особенно актуальными по мере усиления процесса глобализации. Существом его, как известно, считается прогрессирующее устранение барьеров для международного передвижения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. И эта свобода передвижения не устраняет территориального социально-экономического неравенства, а, напротив, углубляет его. Вопреки абстрактно-теоретическим представлениям, капитал движется «оттуда, где его мало, туда, где его много», а не наоборот. Разрыв в доходах, и особенно в уровнях технологического развития, развитых и развивающихся стран с ускорением нарастает. Те же явления наблюдаются и внутри государств, особенно больно ударяя по регионам экстремального освоения.

В Заполярье действует ряд объективных обстоятельств, усложняющих и удорожающих производство. Это, в частности, дефицит квалифицированных кадров, повышенные затраты на топливо и энергию, необходимость завозить «с материка» большую часть оборудования и продовольствия, удаленность от основных мировых рынков. Повышенная мобильность современного капитала также представляет для Арктики определенную угрозу. Сегодня районы Севера конкурируют за инвестиции не только с южными регионами собственной страны, но и с другими, более привлекательными частями света.

Безусловно, это явление не является принципиально новым. Север никогда не был изолирован от мирового рынка. Волны глобальной конъюнктуры то повышали, то снижали интерес к его ресурсам, порождая поочередно экономический бум и периоды стагнации. В то же время, между экономикой Севера и остального мира существовали мощные «фильтры», смягчавшие эти колебания. Один – это традиционное хозяйствование коренных народов, ориентированное на вечные ценности, а не на скорое получение прибыли. Другой – крупные монополии типа «Русско-американской компании» на Аляске, «Королевской гренландской торговой компании» или «Компании Гудзонова залива». Во многом по той же модели были построены и гулаговские тресты

---

<sup>8</sup> Dunning J.H. The Changing Nature of Firms and Governments in a Knowledge-Based Globalizing Economy // Carnegie Bosch Institute Working Paper.– 1998.– No. 15.– P. 16.

(характерным представляется высказывание И.В.Сталина, что на Севере нужна своя Ост-Индская компания с нашим советским содержанием<sup>9</sup>). Третий фильтр – защита и покровительство государственных властей, включая мощное военное присутствие.

Однако, в нынешнюю эпоху либеральной глобализации эти столпы северной экономики оказываются серьезно расшатанными. Коренные народы Севера уже достаточно глубоко интегрированы в товарно-денежные отношения, приобщены к благам и подвержены соблазнам «белой» цивилизации. На смену прежним торговым монополиям, прочно «сидевшим» на вверенных им территориях, пришли транснациональные (особенно добычные) компании, готовые инвестировать в Север по мере надобности и выводить из него капиталы, когда таковая надобность отпадает. Аналогичным образом действовали и военные ведомства. Их присутствие на Севере постоянно расширялось в течение всего периода «холодной войны», по мере возрастания военно-стратегического значения Арктики, как зоны прямого соприкосновения интересов СССР и НАТО. Окончание этого противостояния, распад Варшавского договора и обострение обстановки на южных флангах НАТО привели к болезненному разоружению Севера, ударившему по всеми мировому Заполярью.

Существенно усложнились и условия государственной поддержки. Национальные правительства все сильнее ограничены в свободе своего маневра и де-факто (в силу углубления международного разделения труда), и де-юре, международными договорами о свободе торговли. Так, в начале 1990-х гг. власти Норвегии, оказав финансовую поддержку своему рыбоводству, натолкнулись на антидемпинговые меры в США. Эмбарго на импорт меха зверей, добытых капканным способом, введенный в Евросоюзе, болезненно ударяет по интересам североканадских и гренландских охотников, проживающих за многих тысяч километров от Брюсселя.

Ко всему следует добавить, что исторически у северян сложились традиции не конкуренции, а взаимопомощи и сотрудничества. Очень часто они не готовы конкурировать на все более жестких условиях. Известный специалист по американскому Северу Г.А.Агранат отмечал, что «развитие этих районов не смогло уложиться в стереотипные рыночные рамки капиталистической экономики»<sup>10</sup> – притом, что Аляска, будучи штатом США, представляет собой наиболее «либералистский» вариант освоения Севера.

Рассмотрим под этим углом зрения опыт зарубежного Севера, ранее России

---

<sup>9</sup> Новиков В. Из истории освоения Советской Арктики.– М.: Гос. изд-во политической литературы, 1955.– С. 135-136.

<sup>10</sup> Агранат Г.А. Капитализм или социализм: северный выбор // США: Экономика, политика, идеология.– 1994. – № 7.– С. 7. См. также: Агранат Г.А., Котляков В.М. Север – зеркало мировых и российских проблем // США: Экономика, политика, идеология.– 1996.– № 12.– С. 6-19.

вступившего на путь экономической либерализации, а затем самой России.

## ЗАРУБЕЖНЫЙ СЕВЕР: РАЗНЫЕ МОДЕЛИ – СХОДНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Начнем с соседней с нами Норвегии, опыт которой автор изучал наиболее подробно.

Политика норвежского государства на Севере, осуществляемая с 1951 года (когда был принят «План для Северной Норвегии» на 1952-1960 годы), оказалась достаточно синхронизированной по разным направлениям и в целом распадается на три этапа. На первом (1950-середина 1970-х годов), совпавшем с энергичной либерализацией внешней торговли, региональная политика была направлена на укоренную индустриализацию Заполярья, преодоление его экономического отставания. Правительство форсировало развитие товарно-денежных отношений и структурные изменения в экономике региона, сооружало крупные госпредприятия, стимулировало концентрацию производства в рыболовстве и укрупнение поселков.

В итоге производительность труда в регионе повысилась с 50 до 80% от национальной, но началась массовая миграция населения с Севера на Юг страны. Кроме того, власти натолкнулись на организованное сопротивление самих северян, не желавших отказываться от привычного образа жизни. В регионе возникло мощное движение противников реформ – так называемых «популистов», сыгравших весьма активную роль в борьбе против вступления Норвегии в ЕЭС в начале 1970-х годов. В конечном итоге это заставило правительство пересмотреть свои подходы.

На втором этапе (середина 1970-х – конец 1980-х годов) начинают господствовать протекционистские тенденции. Целью региональной политики становится сохранение сложившегося рисунка расселения по стране. Норвегия радикально расширила зоны своей рыболовной юрисдикции и не вступила в ЕЭС, что обеспечило ей национальный контроль над рыбными ресурсами заполярных морей. Правительство субсидировало рыбаков и промышленные предприятия Севера, пыталось ограждать их от внешней конкуренции и от проникновения иностранных инвестиций. Рыболовство вошло в число отраслей, пользующихся наибольшей протекционистской защитой государства. Руководствуясь соображениями региональной и национальной политики, правительство начало оказание мощной поддержки оленеводству коренных жителей норвежского Севера – саамов. При активном содействии НАТО шло военно-техническое обустройство Заполярья, имевшее позитивный эффект для его хозяйственного развития.

Экономика региона впадала во все более глубокую зависимость от государственной поддержки: рыболовство и убыточные промышленные предприятия ежегодно получали миллиарды крон бюджетных дотаций. Негативные демографические процессы на

некоторое время ослабли, но не прекратились. В губернии Финнмарк с 1975 года, в губернии Нурланд – с 1982 года из-за миграционного оттока начало сокращаться население.

На нынешнем, третьем этапе (с конца 1980-х годов) конкуренция на внешних рынках обостряется из-за продолжающейся либерализации мировой торговли. При этом возможности норвежского государства по финансовой поддержке регионов оказываются существенно ограничены договоренностями в рамках ВТО и Европейского экономического пространства (ЕЭП), к которому страна присоединилась в качестве альтернативы вступлению в Европейский союз. В итоге, цель региональной политики осталась прежней – сохранение схемы расселения – но ее достижение во многом поручается самим регионам, их инновационной активности, при гораздо меньшей финансовой поддержке из Центра.

Правительство в 30 раз (в постоянных ценах) сократило субсидии рыболовству, закрывает убыточные госкомпании тяжелой промышленности. Свертывается военное присутствие на норвежском Севере, утратившем приоритетное значение для НАТО. Произошла серьезная децентрализация региональной политики, с делегированием широких полномочий на места. Благодаря мерам внешнеэкономической и структурной политики, экспорт рыбы и рыбопродуктов за десятилетие удвоился (с 1,5 до 3 млрд. норв. крон в год), Норвегия в отдельные годы становилась крупнейшим их мировым экспортером. Рыбохозяйственный комплекс страны стал рентабельным. На месте закрытых госпредприятий Заполярья (например, металлургического комплекса в Му-и-Рана) удалось развернуть новые «точки роста», используя имеющуюся инфраструктуру. Однако, в целом из региона продолжается отток населения, а оставшиеся жители концентрируются во все меньшем числе поселений.

Таким образом, политика норвежского государства имела ограниченный эффект для конкурентоспособности региона. В стране разработан интересный, нередко действенный инструментарий региональной, рыболовной, промышленной политики, поддержки коренных жителей. Однако, норвежцам не удалось преодолеть отставание Севера от средних по стране показателей производительности труда и рентабельности (на 20 и 50%, соответственно).

На протяжении последних 20 лет в Норвегии углубляется расслоение между регионами и отдельными губерниями, хорошо заметное по динамике обобщающих характеристик неравномерности – коэффициентов Джини и Тейла, исчисленных по валовому продукту и населению регионов. На одном полюсе сосредоточились крупные городские агломерации Юга страны (Осло, Берген, Ставангер), где активно идет развитие

новых отраслей экономики; на другом – технологически отсталые аграрные и рыбацкие районы.

Диверсификация экспорта из норвежских регионов не всегда сопровождалась улучшением их экономического положения, а связь между интенсивностью экспорта губернии и производительностью труда в ней оказалась статистически незначимой (коэффициент корреляции составил 0,16). Таким образом, работа на внешний рынок не стала для регионов Норвегии фактором экономического роста.

Норвежское Заполярье остается регионом отчетливо сырьевой ориентации. Несмотря на усилия правительства, основой экспортной базы региона был и остался рыбохозяйственный комплекс. Попытки развивать в Заполярье альтернативные экспортные отрасли были малоэффективны. Конкурентоспособными обычно оказывались лишь те новые производства, которые возникали в привязке к уже существующим (например, рыбоводство). Более того, как показал наш анализ, считавшиеся более «прогрессивными» способы лова и переработки рыбы оказывались на Севере менее эффективными, чем традиционные.

Развертывание качественно новых отраслей (производство мороженой рыбы и рыбного филе, металлургия, научные исследования) осуществлялось на Севере, как правило, за счет государственного бюджета, и часто оказывалось безуспешным. Развитие нефтяной промышленности на шельфе Северной Норвегии только начинается. В любом случае, однако, добыча нефти и газа не придаст мощного импульса экономике региона, поскольку в нем не сформирована научная, технологическая и кадровая база для полноценной «работы на шельф». Доля Северной Норвегии в национальных поставках на шельф составляет около 2%.

Таким образом, успех имели действия правительства, направленные не столько на развитие новых отраслей, сколько на повышение конкурентоспособности уже имеющихся. При этом, вне зависимости от политической воли государства, конкурентоспособность региона росла лишь за счет сокращения и территориальной концентрации населения.

Опыт других стран зарубежного Севера (причем по данным самих северных исследователей) в целом аналогичен.

Профессор Высшей торговой школы Норвегии в г.Бергене, исландец Рогнвальдур Ханнессон проанализировал опыт Исландии, а также окраинных рыболовных провинций Канады (о-в Ньюфаундленд) и Дании (Фарерские острова) за последние два десятилетия. Базовые тенденции оказались сходными. В водах этих провинций происходил систематический перелов рыбы, не прекратившийся и после установления 200-мильных

зон, поскольку они защищают рыбные ресурсы от иностранного промысла, но не от внутреннего рыбацкого лобби. Попытки развития новых отраслей промышленности, как правило, заканчивались неудачей. Во избежание массовых банкротств рыбаков, местные власти развертывали программы субсидирования, которые лишь загоняли проблему внутрь и повергали регионы в финансовую зависимость от центра. Ханнессон пришел к выводу, что попытки сохранить на Севере дисперсное расселение нереалистичны и противоречат естественному ходу экономического развития<sup>11</sup>.

Датская исследовательница Лизе Люк, долго работавшая в Гренландии, пришла к выводу, что арктическим регионам крайне сложно выработать стратегические конкурентные преимущества, необходимые для нынешней эпохи. Образовательный уровень северян невысок, инвестиционный потенциал низок, частный сектор развит недостаточно. Немаловажно также, что основные экономические и политические решения, касающиеся северных регионов, принимаются в столицах, расположенных далеко на юге.

Единственный, по мнению Л.Люк, позитивный пример дает современная Исландия. Страна добилась успеха путем мощной концентрации населения (почти половина ее граждан живет в городской агломерации Рейкьявика), высокого образовательного уровня рабочей силы, налаживания эффективных коммуникаций – а также «благодаря применению политических и экономических инструментов, доступных ей как суверенному государству»<sup>12</sup>.

Последнее замечание отражает уникальную особенность Исландии, а именно отсутствие противостояния «интересы Заполярья – политические приоритеты Центра»: они совпадают, поскольку страна целиком лежит у самого Полярного круга. У нее просто не было другого выбора, как обеспечивать экономическое выживание в условиях Севера. Соответственно, и миграция рабочей силы на юг в Исландии физически невозможна, возможна лишь ее концентрация. В других же странах европейского Севера наличествуют обе тенденции.

Из шести крупных территорий Северной Европы, наиболее активно «теряющих» жителей, пять находятся в Заполярье – это Финнмарк, вся Исландия за пределами столицы, Гренландия, финляндская Лапландия и Норрботтен на крайнем севере Швеции. Во всей Западной Европе столь мощный отток населения наблюдается лишь из восточных земель ФРГ. Процветают же в Скандинавии крупные города в умеренных широтах. Причем, как отмечают северные регионалисты, отток населения не ослабевает, а лишь

---

<sup>11</sup> Hannesson R. Fiskerikrise: Er Nord-Norge overbefolket? // Aftenposten.– 1996.– 23. juli.

<sup>12</sup> Lyck L. Arctic Economies and Globalisation // North Meets North. Proceedings of the First Northern Research Forum, Akureyri and Bessastaðir, November 4-6, 2000.– Akureyri, 2001.– P. 71.

усиливается в периоды экономического роста, повышающего мобильность рабочей силы<sup>13</sup>.

Сами северные регионы, остро ощущая свою уязвимость для свободной конкуренции, последовательно борются против чрезмерной либерализации своей внешней торговли. Жители северных губерний Норвегии на двух референдумах (1973 и 1994 гг.) принципиально голосовали против вступления своей страны в Евросоюз, опасаясь, что подключение к внутреннему рынку ЕС их разорит. Гренландия, как часть Дании, по сходным соображениям стала единственным регионом, добровольно вышедшим из Евросоюза в 1986 г. Другая северная датская автономия, Фарерские острова, лишь недавно впервые решилась войти в зону свободной торговли, причем с соседней, не слишком богатой и мощной Исландией. Гренландия, несмотря на уговоры, присоединиться даже к этой зоне пока отказалась.

### БЕДЫ РОССИЙСКОГО СЕВЕРА

Либерализация внешнеэкономических связей России в 1990-е годы осуществлялась без этой осторожности – резким, почти одномоментным рывком. Она впервые (с досоветских времен) поставила экономическое положение регионов в тесную связь с их международной конкурентоспособностью. Благополучие региона во многом оказалось зависимым от его способности экспортировать продукцию за твердую валюту (что было особенно ценно в условиях тотальных неплатежей и сужения внутреннего рынка 1990-х годов), привлекать иностранные инвестиции и брать внешние займы.

Среди субъектов Российской Федерации произошло глубокое расслоение по уровню жизни населения, причем последний тесно связан с экспортным потенциалом региона. Коэффициент парной корреляции душевого ВРП и экспорта регионов, в Норвегии статистически незначимый, в России превышал 90%. Рост душевого экспорта субъекта Федерации на 1 долл. США в год приводил к росту душевого регионального продукта на 1,5 долл. Лишь в последние годы эта связь существенно ослабла, очевидно в результате роста внутреннего рынка России.

В наилучшем положении оказались Москва, эксплуатирующая свое положение политического и финансового центра страны, и сырьевые регионы (прежде всего производители топлива). Большинство же субъектов Федерации не сумели достичь конкурентоспособности, свидетельством чему – массивная утечка капитала и «мозгов» из России, продолжающаяся по сей день.

В экспортной активности современной России основная опора сделана на факторные

---

<sup>13</sup> Width H. Flyttestrøm fra Utkant-Norden // Aftenposten.– 2002.– 11. april.

преимущества – наличие больших сырьевых ресурсов и дешевой рабочей силы. Такая стратегия, в полном соответствии с теорией М.Портера, делает конкурентоспособность (а вслед за ней – благосостояние населения и бюджетную стабильность) России и ее регионов неустойчивой, сильно зависящей от конъюнктуры мировых рынков, в первую очередь нефтяного.

Формирование крупных финансово-промышленных групп (ФПГ) породило еще одну проблему – эксплуатацию одних регионов другими. Посредством трансфертного ценообразования природно-ресурсная рента «выкачивается» при этом из региона-производителя экспортного сырья в пользу региона, где расположена штаб-квартира ФПГ (обычно Москва). В итоге город Москва, формально говоря, явился в 2004 г. крупнейшим экспортером топлива из России (44,94 млрд долл. США против 22,65 млрд у занявшей второе место Тюменской области). Таким образом, рост конкурентоспособности регионального производства не улучшает положения региона и его жителей. Масштабы «откачки» прибыли из Севера – миллиарды долларов в год.

При этом необходимо четко заявить: северные регионы – не только субъект, но и объект международной конкуренции. Той самой, отмеченной еще В.И.Лениным характерно империалистической формы конкурентной борьбы – «за хозяйственную территорию вообще»<sup>14</sup>. Конкуренции за влияние над территориями (в данном случае северными), которую России приходится вести с сильными соперниками – четырьмя другими арктическими странами, каждая из которых существенно превосходит нас по уровню экономического развития, а также третьими странами, проявляющими все больший интерес к Северу (такими, как Япония и Китай).

В ближайшей перспективе эта борьба вынужденно будет обостряться. Дело в том, что в мире все более зримо проступает перспектива дефицита нефти, газа и другого невозобновляемого сырья. Проблемам энергетической безопасности в последнее время на ведущих мировых саммитах неслучайно уделяется особое внимание: поставки сырья, особенно в условиях его тотального подорожания, обозначили уязвимость Запада, а в дальнейшем – угрозу подрыва самих основ современной расточительной экономики. Отсюда возникает потребность обеспечения политического контроля над важнейшими сырьевыми кладовыми.

В этом контексте огромная и не очень устроенная территория России невольно привлекает внимание крупнейших держав Запада и Китая, помимо прочего, как ресурсная кладовая. Едва ли в обозримом будущем по этой причине встанет вопрос о внешней оккупации России, но подчинение российских природных ресурсов (особенно нефти)

---

<sup>14</sup> Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма // Полн.собр.соч. Т. 27. – С. 422.

зарубежному капиталу объективно должно стать задачей наших более сильных конкурентов.

Необходимо подчеркнуть, что норвежцы, канадцы и американцы не считают Арктику окончательно поделенной<sup>15</sup>. Признанных морских границ, особенно в подледной зоне, здесь зачастую нет до сих пор. Пределы шельфа России, Норвегии, Гренландии, Канады в Ледовитом океане не утверждены. У России имеются в Арктике два неразграниченных участка шельфа: в Баренцевом море – с Норвегией и в Беринговом море с США (где уже почти два десятилетия временно применяется откровенно противоречащая российским интересам «линия Бейкера – Шеварднадзе»). Спорные вопросы остаются в правовом статусе Канадского Арктического архипелага, Шпицбергена, Земли Франца-Иосифа, острова Врангеля. В таких условиях важную роль играет фактическое военное и гражданское присутствие различных государств в спорных территориях, а также их политико-дипломатическая активность.

В ближайшие годы нас, видимо, ждет принятие новых международно-правовых документов по статусу водных и шельфовых пространств, покрытых льдом, и по их межгосударственному разграничению.

Россия в итоге может быть территориально ущемлена и в формальном отношении – в Арктике. Угроза тем реальнее, что отечественный Север за годы реформ потерял более 15% населения, и защищать свои традиционные заполярные владения для России становится все труднее.

Таким образом, подъем российского Севера необходим не только для решения внутриэкономических задач, но и для долгосрочной защиты геополитических интересов страны.

## СЕВЕРУ НУЖНА НОВАЯ ПАРАДИГМА

Проведенный анализ вынуждает сделать достаточно негативный прогноз для Заполярья. Процесс глобализации в его нынешнем виде резко сужает возможности для благополучного существования северных регионов во всем мире. Обострение международной конкуренции грозит, во-первых, сокращением их населения и, во-вторых, заметной географической концентрацией оставшихся жителей, что нередко означает довольно болезненную социально-экономическую трансформацию.

Выбор, таким образом, стоит довольно жестко. Либо из Арктики начнется долгосрочный отток населения и капиталов, либо мир переходит на иную, более

---

<sup>15</sup> Ostreng W. Polar science and politics: close twins or opposite poles in international cooperation? // International Resource Management: the role of science and politics / Ed. by S.Andresen, W.Østreng. – L., N.Y.: Belhaven Press, 1989. – P.101.

«гуманную», нелибералистскую модель глобализации. Отметим, что последнее требование уже не является монополией антиглобалистов. Парламентская ассамблея Совета Европы (ПАСЕ) в резолюции «Глобализация и устойчивое развитие», принятой в начале 2003 года, заявила, что «миропорядок не должен основываться на менеджменте, который руководствуется чисто финансовыми соображениями». ПАСЕ призвала страны-члены поставить человека в центр всей политики развития<sup>16</sup>.

Будущее северных регионов несовместимо с «голым» либерализмом. Государство, стимулируя рост их конкурентоспособности, призвано при этом проводить политику разумного протекционизма, не позволяя «свободной» конкуренции опустошать Север.

На основе изучения опыта России и других полярных стран автор считает, что пересмотр государственной политики в Заполярье должен осуществляться, по меньшей мере, по следующим направлениям.

Во-первых, государство обязано признать политическую ответственность за сохранение Севера, как места обитания нынешнего и будущих поколений северян. Эта ответственность должна выражаться не только в политических декларациях, но и в конкретных финансовых вложениях. В духе конкурентной стратегии, их надо рассматривать не как «помощь из Центра», а как исполнение им обязанности обеспечить Северу равные условия конкуренции с другими регионами страны и мира. Эти вложения, распределяемые через бюджет, можно рассматривать как особую форму ренты, уплачиваемую предпринимателями из более комфортных центральных регионов страны.

Необходимо признать, что поднимать Север усилиями только частного капитала невозможно. Свободная, неограниченная конкуренция либо приведет северный бизнес к разорению, либо все равно заставит его отдать государству целый ряд функций социально-экономического характера. Безусловной задачей государства представляется развитие и эксплуатация критически важной инфраструктуры (особенно транспортной, включая ледокольный флот).

Это положение напрямую касается современной России, накопившей колоссальные, несколько сот миллиардов долларов, государственные средства, омертвленные ныне в золотовалютных запасах и Фонде национального благосостояния. Часть этих средств обязательно должна быть направлена на Север для решения национальной задачи – закрепления страны на ее арктических рубежах.

Во-вторых, необходимо укрепить финансовую базу северной экономики, так как небольшим северным предприятиям сложно конкурировать на мировой арене с

---

<sup>16</sup> PACE Resolution 1318 (2003). Globalisation and sustainable development.– Strasbourg: Council of Europe, 2003.– P. 3.

транснациональными компаниями<sup>17</sup>.

Выходом из этой ситуации могут стать крупные региональные финансовые корпорации, которые финансировали бы выгодные проекты, исходя из знания местной обстановки. Но для этого требуется решение двух политических задач: с одной стороны, серьезное расширение полномочий региональных властей, и, с другой стороны, демократизация этих властей, создание системы четкого гражданского контроля над расходованием средств корпораций.

В-третьих, каждый политический шаг общенационального значения должен «просчитываться» с точки зрения интересов регионов. В частности, при сокращении армии и флота следует избегать расформирования частей и подразделений, имеющих градообразующий характер. Регионы обязаны иметь официальные (а не кулуарные) каналы влияния на процесс принятия политических решений.

В-четвертых, необходимо укрепить научные основы государственной политики на Севере. Здесь острее, чем в других частях света, ощущается тесная взаимосвязь политики, военной деятельности, экономики, экологии и мироощущения человека. Возможно, стоило бы поэтому подумать об объединении различных дисциплин в некую единую науку о месте человека в Арктике. Науку, способную комплексно анализировать проблемы устойчивого развития и конкурентоспособности Севера в современном мире.

Эта наука могла бы дать ответ на прикладные вопросы, интересующие любое правительство: сколько населения способен «вместить» тот или иной северный регион без ущерба для природы и для уровня жизни людей? Каковы оптимальные формы включения этого региона в мировые связи? Как объединить традиционные знания коренных жителей Севера с современными технологиями?

Необходимо, однако, отметить, что для пересмотра государственной политики в отношении Заполярья требуется систематическая и целенаправленная политическая активность жителей региона. Опыт той же Норвегии показывает, что учет интересов Севера в политике Осло – результат не столько доброй воли правительства, сколько энергичного лоббистского давления самих северян.

В любой северной стране центральные власти плохо представляют себе положение дел в провинции. Поэтому политические рецепты, вырабатываемые правительством – идет ли речь о норвежских «плановиках» 1950-х или об их идейном антиподе, российских либералах 1990-х – часто рискуют оказываться оторванными от действительности и приносящими совсем не те плоды, что ожидалось. Север протестует против такой

---

<sup>17</sup> Подробнее об этом см.: Домнина И., Маркова Н., Монахова Т. Государственное регулирование в регионах Севера // Экономист.– 2001.– № 3.– С. 45, 48.

политики своеобразно, «молча»: он просто пустеет или вымирает. Но, коль скоро из министерских кабинетов этого не видно, то срочная реакция вроде бы и не требуется.

Поэтому, чтобы заставить правительство «прислушаться», в Норвегии понадобилось мощное движение популистов во главе с харизматичным ученым Оттаром Броксом. Лишь их деятельность – массовая, систематичная и опирающаяся на результаты объективных исследований – побудила Осло сначала задуматься, а затем изменить саму философию региональной политики.

В России эпохи Б. Н. Ельцина, в преломленном виде отражая мировые тенденции, растущее территориальное неравновесие порождало политическую активизацию регионов. Ее проявлениями стали подписание Федеративного договора 1992 г., учреждение региональных ассоциаций экономического взаимодействия («Сибирское соглашение», «Большая Волга», «Северо-Запад» и др.), резкое расширение международных связей субъектов Федерации. Параллельно с этим нарастала политическая неоднородность и хозяйственная дезинтеграция, угрожавшие в конечном итоге развалом страны.

Президентство В. В. Путина покончило с этой опасной практикой, восстановив вертикаль власти. Однако регионы и их население при этом фактически лишились рычагов влияния на политику федерального Центра. Симптомы процесса – появление апатичного Совета Федерации прекращение деятельности региональных партий, переход к фактическому назначению губернаторов Президентом и отмена выборов депутатов Государственной Думы от территориальных избирательных округов.

Механизм обратной связи от регионов оказался фактически демонтированным. Результаты не заставляют себя ждать. Особо отметим пресловутый Закон № 122, получивший у журналистов незаслуженное название «закона о монетизации льгот». На самом деле, этим же законом были также ликвидированы или отданы на «договоренность с работодателем» многочисленные социальные и трудовые льготы северянам. Отменен (без какой-либо замены) закон «Об основах государственной политики в регионах Крайнего Севера».

В современной России пока не нашлось людей, подобных Оттару Броксу – в том смысле, что книг и статей о проблемах нашего Севера опубликовано достаточно, но ни одна из них не произвела того взрывного эффекта, как монография Брокса «Что же происходит в Северной Норвегии?».

Конечно, для этого имеются вполне объяснимые причины. В середине шестидесятых годов, когда «популисты» разворачивали свою агитацию, Норвегия была страной пусть небогатой, но вполне благополучной и с морально здоровым обществом, в котором были

развиты чувства сопричастности и классовой солидарности. Современная Россия разительно от нее отличается. Это страна, где четверть населения живет за чертой бедности, где имеются Чечня и организованная преступность, где еще далеко не пережиты (ни в экономическом и политическом, ни тем более в моральном плане) последствия распада СССР и краха социалистической системы. Российский социум раздроблен, большинство его членов озабочено прежде всего собственным выживанием.

На столь тяжелом политико-психологическом фоне даже вопиющие проблемы северян (например, вымерзание целых городов в последние зимы) не вызывают широкой общественной реакции. Тем не менее, очевидно, что без перелома общественного отношения к проблемам Севера – да и к судьбам России в целом – регион будет обречен. Решение этой проблемы требует, таким образом, мощной пропагандистской активности самих северян.

#### **Список источников и литературы:**

1. Агранат Г.А. Капитализм или социализм: северный выбор // США: Экономика, политика, идеология.– 1994. – № 7.– С. 7. См. также: Агранат Г.А., Котляков В.М. Север – зеркало мировых и российских проблем // США: Экономика, политика, идеология.– 1996.– № 12.– С. 6-19.
2. Домнина И., Маркова Н., Монахова Т. Государственное регулирование в регионах Севера // Экономист.– 2001.– № 3.– С. 45, 48. <sup>1</sup> Портер М. Международная конкуренция.– М.: Международные отношения, 1993.– 896 с.; Он же. Конкуренция.– М.: Международные отношения, 2000.– 495 с.
3. Катасонов В.Ю. Бегство капитала из России.– М.: АНКИЛ, 2002.– С. 49-50.
4. Ленин В.И. Империализм, как высшая стадия капитализма // Полн.собр.соч. Т. 27. – С. 422.
5. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1 // Маркс К.,Энгельс Ф. Соч.,изд-е 2-е. Т. 23.– С. 43.
6. Новиков В. Из истории освоения Советской Арктики.– М.: Гос. изд-во политической литературы, 1955.– С. 135-136.
7. Портер М. Международная конкуренция.– М.: Международные отношения, 1993.– 896 с.; Он же. Конкуренция.– М.: Международные отношения, 2000.– 495 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление.– М.: ИНФРА-М, 2000.– С. 23.
9. Чуб Б.А. Управление инвестиционными процессами в регионе.– М.: БУКВИЦА, 1999.– С. 37.

10. Dunning J.H. The Changing Nature of Firms and Governments in a Knowledge-Based Globalizing Economy // Carnegie Bosch Institute Working Paper.– 1998.– No. 15.– P. 16.
11. Lyck L. Arctic Economies and Globalisation // North Meets North. Proceedings of the First Northern Research Forum, Akureyri and Bessastaðir, November 4-6, 2000.– Akureyri, 2001.– P. 71.
12. Markusen A. Sticky Places in Slippery Spaces: The Political Economy of Post-War Fast Growth Regions // New Brunswick Center for Urban Policy Research, Rutgers University Working Paper.– 1994.– No. 79.– 46 pp.
13. Hannesson R. Fiskerikrise: Er Nord-Norge overbefolket? // Aftenposten.– 1996.– 23. juli.
14. Ostreng W. Polar science and politics: close twins or opposite poles in international cooperation? // International Resource Management: the role of science and politics / Ed. by S.Andresen, W.Østreng.– L., N.Y.: Belhaven Press, 1989.– P.101.
15. PACE Resolution 1318 (2003). Globalisation and sustainable development.– Strasbourg: Council of Europe, 2003.– P. 3.
16. Rapport sur les perspectives de la France: Rapport de la commission de concertation présidée par Jean-Michel Charpin.– Commissariat général du Plan, La Documentation française, Juillet 2000.– Сайт [www.plan.gouv.fr](http://www.plan.gouv.fr)
17. Width H. Flyttestrøm fra Utkant-Norden // Aftenposten.– 2002.– 11. april.

**РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИОРИТЕТНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА  
«ОБРАЗОВАНИЕ» В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ:  
НАПРАВЛЕНИЯ, РЕЗУЛЬТАТЫ, ПРОБЛЕМЫ**

**Михальченкова Н.А.**

*В статье проводится анализ мероприятий приоритетного национального проекта «Образование», реализуемых на уровне субъекта Российской Федерации – в Республике Коми. Совершается попытка выявления проблем, возникающих на региональном и муниципальном уровне, решение которых необходимо для успешной и эффективной реализации одного из четырёх приоритетных направлений социально-экономического развития.*

**Ключевые слова:** образование, приоритетный национальный проект, государственная политика, инновационные образовательные программы, направления, мероприятия, финансирование, результаты, проблемы реализации.

Реализация приоритетных национальных проектов является одним из новых инструментов государственной социально-экономической политики, поскольку представляет собой «уникальный процесс, состоящий из совокупности скоординированной управляемой деятельности с начальной и конечной датами, предпринятый для достижения цели, соответствующий конкретным требованиям, включающий ограничение сроков, стоимости и ресурсов» [1]. Вместе с тем, обращает на себя внимание ряд вопросов, касающихся регламентации, правового обеспечения и проблем реализации национальных проектов на региональном и муниципальном уровнях.

Приоритетный национальный проект «Образование» представляет собой инновационный подход к достижению условий качественного образования, обновления структуры и содержания образования. Главной целью реализации приоритетного национального проекта «Образование» являются системные изменения, обеспечивающие качественные условия, обновление структуры и содержания образования.

В системе образования Республики Коми реализуются следующие направления приоритетного национального проекта «Образование»:

№ п/п	Направления	Выделено средств в бюджете		
		из федерального (тыс. руб.)	из республикан ского (тыс. руб.)	из бюджетов муниципаль ных образовани й (тыс. руб.)
1	Стимулирование общеобразовательных учреждений, активно внедряющих инновационные образовательные программы			
2	Поощрение лучших учителей			
3	Государственная поддержка способной и талантливой молодежи			
4	Дополнительное вознаграждение за классное руководство			
5	Развитие технической основы современных инновационных образовательных технологий			
6	Оснащение школ учебно-наглядными пособиями и оборудованием			
7	Приобретение школьных автобусов для сельских общеобразовательных учреждений			
	2007 год / % к 2006 [17]	140 985 / 100%	91 770 / на 9,8 % больше	19 079,4 / не выделялось

**Табл. 1. Направления реализации приоритетного национального проекта «Образование» в Республике Коми**

Для реализации указанных направлений Правительством Республики Коми определен уполномоченный орган исполнительной власти Республики Коми по реализации приоритетного национального проекта «Образование» - Министерство образования и высшей школы РК [2], заключено Соглашение о сотрудничестве между Федеральным агентством по образованию и Правительством Республики Коми [3], разработан и утверждён сетевой график по реализации приоритетного национального проекта «Образование» в Республике Коми.

Механизм реализации Проекта на территории Республики Коми обеспечивается принятыми нормативными документами по указанным направлениям:

1. Стимулирование общеобразовательных учреждений, активно внедряющих инновационные образовательные программы:

постановление Правительства РФ от 14.02.2006 года № 89 «О мерах государственной поддержки образовательных учреждений, внедряющих инновационные образовательные программы» (утверждены Правила предоставления субсидий на внедрение инновационных образовательных программ в общеобразовательных учреждениях)[4];

приказ Министерства образования и науки РФ от 07.03.2006 года № 46 «Об утверждении Порядка и критериев конкурсного отбора общеобразовательных учреждений

субъектов Российской Федерации и муниципальных общеобразовательных учреждений, внедряющих инновационные образовательные программы»[5];

приказ Министерства образования и высшей школы РК от 24.03.2006 года № 54 «Об утверждении порядка конкурсного отбора государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений РК, внедряющих инновационные образовательные программы»[6];

приказ Министерства образования и высшей школы РК от 27.03.2006 года № 55 «О порядке работы конкурсной комиссии по отбору государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений Республики Коми, внедряющих инновационные образовательные программы» [7];

2. Поощрение лучших учителей: Указ Президента РФ от 06.04.2006 года №324 «О денежном поощрении лучших учителей» [8];

3. Государственная поддержка способной и талантливой молодежи: Указ Президента РФ от 06.04.2006 года № 325 «О мерах государственной поддержки талантливой молодежи» [9];

4. Дополнительное вознаграждение за классное руководство:

постановление Правительства РФ от 30.12.2005 года № 854 «О порядке предоставления в 2006 году финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации в виде субсидий на выплату вознаграждения за выполнение функций классного руководителя педагогическим работникам государственных общеобразовательных школ субъектов Российской Федерации и муниципальных общеобразовательных школ»[10];

Соглашение между Правительством РК и Федеральным агентством по образованию от 14.02.2006 года № 82/48 о предоставлении финансовой помощи республиканскому бюджету РК в виде субсидий на выплату вознаграждения за выполнение функций классного руководителя педагогическим работникам государственных общеобразовательных школ и муниципальных общеобразовательных школ;

приказ Министерства образования и науки РФ от 03.02.2006 года № 21 «Об утверждении методических рекомендаций об осуществлении функций классного руководителя педагогическим работникам государственных общеобразовательных учреждений субъектов РФ и муниципальных общеобразовательных учреждений»[11];

постановление Правительства РК от 31.01.2008 № 19 «О ежемесячном денежном вознаграждении за классное руководство»[12];

приказ Министерства образования и высшей школы РК от 01.02.2006 года № 114 «О вознаграждении за классное руководство», согласованный с Министерством финансов РК[13];

соглашения между Министерством образования и высшей школы РК и органами местного самоуправления «О выплате вознаграждения за классное руководство».

В результате реализации национального проекта «Образование» на территории Республики Коми

По направлению Стимулирование общеобразовательных учреждений, активно внедряющих инновационные образовательные программы проводится конкурсный отбор образовательных учреждений внедряющих инновационные образовательные программы [14] в результате которого в 2007 году из 57 - 23 общеобразовательных учреждения (школы, лицеи, гимназии) признаны победителями конкурса, получившими по 1млн. рублей. В соответствии с договором между Минобразования РК и органами управления образованием муниципальных образований РК выделенные средства осваиваются строго по целевому назначению на основании проведения конкурсов, торгов по приобретению товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Объявлены открытые конкурсы по закупке дорогостоящего оборудования, прошли запросы котировок по поставщикам школьной мебели, учебно-наглядных пособий, оргтехники, лабораторного оборудования. Часть средств планируется направить на повышение квалификации и переподготовку кадров. В настоящее время проводятся закупки товаров стоимостью менее 60 тыс. руб. Особенность национального проекта «Образование» в Республике Коми состоит в том, чтобы поддерживать не все образовательные учреждения, а именно те, которые являются или могут стать методическими ресурсными центрами для других школ.

По направлению поощрения лучших учителей в конкурсе на получение денежного поощрения приняли участие 183 педагога, из которых 77 признаны победителями, удостоенными премий по 100 тысяч рублей.

В рамках направления поддержки способной и талантливой молодежи 40 соискателей Республики Коми получили поощрения, в т.ч. 4 победителя всероссийских и международных мероприятий - по 60 тыс. рублей, 22 призера всероссийских и международных мероприятий - по 30 тысяч рублей, 14 победителей республиканских и межрегиональных мероприятий - по 30 тыс. рублей.

По направлению дополнительное вознаграждение за классное руководство определен статус классного руководителя [15], производятся выплаты вознаграждения за

выполнение функций классного руководителя педагогическим работникам государственных и муниципальных учреждений [12].

В течение конца 2006 года и в 2007 году в рамках направления развития технической основы современных инновационных образовательных технологий 349 общеобразовательных учреждений республики подключены к широкополосной сети Интернет.

По направлению оснащения школ учебно-наглядными пособиями и оборудованием предусмотрено приобретение кабинетов физики, химии, биологии и географии. Финансирование направления включает: 13 млн. рублей из федерального бюджета, 5 млн. рублей из средств бюджета Республики Коми. 54 школы оснащены современным учебно-лабораторным оборудованием, это те крупные школы, в которых реализуются программы развития (кроме школ- «миллионеров»).

В рамках направления проекта приобретение школьных автобусов для сельских общеобразовательных учреждений на условиях совместного финансирования за счёт средств федерального и республиканского бюджетов приобретено 36 автобусов. Всего за период 2006-2007гг запланировано приобретение 37 автобусов, 16 за счёт средств федерального бюджета, 21 за счёт средств республиканского бюджета [17;С.35]

Таким образом, реализация мероприятий приоритетного национального проекта на уровне Республики Коми позволила укрепить материально-техническую базу развивающихся общеобразовательных учреждений Республики; поддержать талантливых, заслуживающих особых условий развития детей; поощрить лучших учителей школ Республики Коми; обеспечить доставку к месту учёбы сельских детей.

Несмотря на ряд позитивных изменений, произошедших в системе образования Республики Коми реализация Проекта определила и серьёзные проблемы, которые условно можно подразделить на правовые, организационные, и ресурсного обеспечения.

К правовым проблемам можно отнести законодательную регламентацию порядка разработки и реализации национального проекта «Образование» на всех уровнях управления. На сегодняшний день российское законодательство не содержит определения такого понятия, как «приоритетный национальный проект». Последние изменения, внесённые в Бюджетный кодекс РФ, также не затронули тему ПНП. В Федеральном законе «О бюджетной классификации Российской Федерации» отдельные коды для учёта средств, направляемых в рамках финансирования ПНП, отсутствуют, в федеральных законах о федеральном бюджете не указан хотя бы даже общий объём средств, направляемый на реализацию каждого проекта.

В отсутствие базовых требований к формированию и утверждению целевых программ, единой методики отражения в бюджетах субъектов РФ средств, направляемых на реализацию приоритетных национальных проектов, а также нормативных правовых актов, обобщающих информацию об источниках финансирования и направлениях расходования средств, выделяемых на ПНП, соблюдение данного принципа, а также проведение разного рода анализов, межрегиональных сравнений и осуществление контроля за ходом реализации ПНП и в полной мере не представляется возможным. Устранению данного «пробела» могло бы способствовать утверждение в БК РФ базовых норм, определяющих понятия «приоритетный национальный проект», «целевая программа» и принятие в форме постановления Правительства РФ Порядка разработки и реализации приоритетных национальных проектов, аналогичного Порядку разработки и реализации федеральных целевых программ и межгосударственных целевых программ, в осуществлении которых участвует Российская Федерация.

К организационным проблемам реализации ПНП «Образование» относятся не учтенные при разработке ПНП обстоятельства, связанные с особенностями реализации проекта на региональном и муниципальном уровнях. К организационным также относятся риски, то есть невозможность получить положительные результаты и успешно реализовать поставленные цели проекта, связанные с низким качеством реализации ПНП. К примеру, на территории республики Коми в 2007 году не реализуются два направления национального проекта, следовательно, не используется возможность получения дополнительных средств из федерального бюджета. Республика не участвовала в конкурсе среди субъектов Российской Федерации, внедряющих комплексные проекты модернизации образования, тем самым не использована возможность получения субсидии из федерального бюджета до 385 млн. рублей. Не использована возможность получения образовательными учреждениями субсидии из федерального бюджета от 20 до 30 млн. рублей по новому направлению национального проекта, предусматривающему участие государственных образовательных учреждений начального профессионального и среднего профессионального образования в конкурсе среди учреждений, осуществляющих подготовку рабочих кадров и специалистов для высокотехнологичных производств и внедряющих инновационные образовательные программы.

В течение 9 месяцев 2007 года 12 муниципальными образованиями не обеспечено выполнение принятых обязательств по выделению из местных бюджетов средств на проведение мероприятий национального проекта «Образование» на общую сумму 3 млн. 48,8 тыс. рублей. В результате направленных в адрес муниципальных образований 6 представлений - 5 муниципальных образований (ГО «Сыктывкар», МР «Усть-Вымский»,

«Усть-Куломский», «Прилузский» и «Сыктывдинский») увеличили бюджетные ассигнования на реализацию мероприятий национального проекта на 5 млн. 52 тыс. рублей.

Реализация трех направлений национального проекта, направленных на улучшение материально-технической базы учебных заведений, велась МОиВШ Республики Коми с нарушением сроков. В течение 9 месяцев 2007 года министерством не соблюдались сроки приобретения за счет средств республиканского бюджета Республики компьютерного оборудования, автобусов, а также учебно-наглядных пособий и оборудования на общую сумму 23 млн. 770 тыс. рублей. Поставка в учебные учреждения к началу нового учебного года 14 автобусов общей стоимостью 10 млн. рублей и 17 комплектов учебно-наглядного оборудования на сумму 5 млн. 100 тыс. рублей не выполнена. По состоянию на 07.11.2007 года не завершена поставка учебно-наглядного оборудования за счет средств, выделенных из республиканского бюджета в 2006 году. С нарушением сроков более чем на 10 месяцев недопоставлено оборудование 4 учебным учреждениям на сумму 5 млн. 6 тыс. рублей[16].

Проблема ресурсного обеспечения связана с дефицитом денежных средств, поскольку впервые решались проблемы финансового обеспечения некоторых приоритетных направлений в области образования, конечно, сразу предусмотреть и выделить необходимый объем финансовых ресурсов для решения обозначенных смежных с мероприятиями ПНП в сфере образования проблем не представляется возможным. Например, классные руководители вечерних школ, школ – интернатов не получили вознаграждение за классное руководство, не решен вопрос о выплате северной надбавки к сумме вознаграждения за классное руководство. Кроме того, остаются проблемы с выбором приоритетов, в частности дефицит мест в детских дошкольных учреждениях, наличие малокомплектных школ и низкий уровень их материально-технического обеспечения. Существует также проблема ограничения в расходовании средств. Например, отсутствием возможности приобретения учебников, которые необходимы для учебного процесса, отсутствие возможности приобретения технологического оборудования.

Таким образом, реализация приоритетного национального проекта имеет как положительные результаты, так и проблемы, которые возникли и обострились в ходе реализации мероприятий Проекта. Необходимо не только развивать направления Проекта, но и модернизировать его содержание, а также механизм его реализации.

### Список источников и литературы:

1. Системы менеджмента и качества. Основные положения и словарь. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2001. – 30с.
2. Распоряжение Правительства РК от 26.02.2008 г. № 44-р «Об определении МОиВШ РК уполномоченным органом исполнительной власти РК по реализации приоритетного национального проекта «Образование» // не опубликовано.
3. Распоряжение Правительства РК от 07.04.2008 г. № 81-р «О заключении соглашений о сотрудничестве между Федеральным агентством по образованию и Правительством РК» // не опубликовано.
4. Постановление Правительства РФ от 14.02.2006 г. № 89 «О мерах государственной поддержки образовательных учреждений, внедряющих инновационные образовательные программы» // «Российская газета», № 37, 22.02.2006. «Российская газета», № 34, 16.02.2008,
5. Приказ Министерства образования и науки РФ от 07.03.2006 г. № 46 «Об утверждении Порядка и критериев конкурсного отбора общеобразовательных учреждений субъектов Российской Федерации и муниципальных общеобразовательных учреждений, внедряющих инновационные образовательные программы» // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», № 13, 27.03.2006.
6. Приказ Министерства образования и высшей школы РК от 24.03.2006 г. № 54 «Об утверждении порядка конкурсного отбора государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений Республики Коми, внедряющих инновационные образовательные программы» // не опубликовано.
7. Приказ Министерства образования и высшей школы РК от 27.03.2006 г. № 55 «О порядке работы конкурсной комиссии по отбору государственных и муниципальных общеобразовательных учреждений Республики Коми, внедряющих инновационные образовательные программы» // не опубликовано.
8. Указ Президента РФ от 06.04.2006 г. № 324 (ред. от 30.01.2008 г.) «О денежном поощрении лучших учителей» // «Российская газета», № 74, 11.04.2006.
9. Указ Президента РФ от 06.04.2006 г. № 325 (ред. от 29.02.2008 г.) «О мерах государственной поддержки талантливой молодежи» // «Российская газета», № 74, 11.04.2006 г.
10. Постановление Правительства РФ от 30.12.2005 г. № 854 (ред. от 10.06.2006 г.) «О порядке предоставления в 2006 году финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации в виде субсидий на выплату вознаграждения за выполнение функций классного руководителя педагогическим работникам государственных

- общеобразовательных школ субъектов Российской Федерации и муниципальных общеобразовательных школ» // «Российская газета», № 5, 14.01.2006.
11. Приказ Министерства образования и науки РФ от 19.01.2007 г. № 21 (ред. от 25.05.2007 г.) «Об утверждении методических рекомендаций об осуществлении функций классного руководителя педагогическим работникам государственных общеобразовательных учреждений субъектов РФ и муниципальных общеобразовательных учреждений» // «Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти», № 9, 26.02.2007.
  12. Постановление Правительства РК от 31.01.2008 г. № 19 «О ежемесячном денежном вознаграждении за классное руководство в 2008 году» // «Республика», № 30, 16.02.2008.
  13. Приказ Министерства образования и высшей школы РК от 01.02.2006 г. № 114 «О вознаграждении за классное руководство» // не опубл.
  14. Приказ Министерства образования и высшей школы РК от 26.02.2007 г. № 47 «Об утверждении порядка проведения конкурсного отбора общеобразовательных учреждений Республики Коми и муниципальных общеобразовательных учреждений, внедряющих инновационные образовательные программы, и конкурса на получение денежного поощрения лучших учителей» // не опубл.
  15. Приказ Министерства образования и высшей школы РК от 13.12.2005 г. № 224 « Об утверждении примерного положения о классном руководителе» // не опубл.
  16. Итоги анализа расходования бюджетных средств, выделенных на реализацию национального проекта «Образование», подведенные контрольно – счетной палатой Республики Коми / [http:// www.k.gs.komi.ru/](http://www.k.gs.komi.ru/)
  17. Образование Республики Коми в цифрах и фактах // Публичный доклад Министерства образования и высшей школы Республики Коми 2006-2007 гг., не опубл.

## ПОЛИТИКА РЕГИОНА ПО ПОДДЕРЖКЕ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ (ПО МАТЕРИАЛАМ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Найденев Н.Д., Никитинская С.С.

*В статье рассмотрены существующие тенденции в поддержке фермерства со стороны субъекта Федерации (на примере Республики Коми): активизация субсидирования производства, развитие сельской инфраструктуры, подготовка кадров для фермерских хозяйств. Обосновывается необходимость усиления маркетинговых подходов к оказанию помощи фермерским хозяйствам: организация торгово-снабженческой инфраструктуры, стимулирование вывоза сельскохозяйственной продукции за пределы региона, формирование конкурентоспособных фермерских хозяйств.*

**Ключевые слова:** фермерские хозяйства, регион, Север, субсидирование, сельская инфраструктура, подготовка кадров, маркетинговые подходы, конкурентоспособность.

Цель данной статьи рассмотреть тенденции в поддержке фермерства со стороны субъекта Федерации на примере Республики Коми - региона, относящего преимущественно к районам Севера.

В июне 2003 году вступил в силу Федеральный закон «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06. 2003г, с принятием которого закреплена особая форма сельскохозяйственного предпринимательства без образования юридического лица.

Соответствующий современным требованиям фермер владеет основами многих гуманитарных, социально-экономических, общепрофессиональных и специальных наук – социологии, права, иностранных языков, экономики и управления предприятием. Ему необходимо знать основы коммерческой деятельности, агрономии, животноводства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, использовать знания и методы этих наук в профессиональной деятельности, в процессе ухода за сельскохозяйственными растениями и животными. Он должен иметь целостное представление о процессах и явлениях, происходящих в природе и обществе, чтобы рационально организовать труд и свое рабочее место, планировать работу и анализировать ее результаты. Уметь управлять сельскохозяйственными машинами, ремонтировать оборудование, использовать компьютерную технику для работы с документацией по организации и ведению

крестьянского (фермерского) хозяйства. Фермер должен уметь определять экономические показатели и использовать их для повышения эффективности деятельности хозяйства, организации и управления технологическими процессами, эксплуатации техники, а также осуществлять контроль над соблюдением норм охраны труда техники безопасности и профессиональной этики.

Фермерский сектор Республики Коми начал складываться в 1990 году и к началу 1995 года в Республике Коми насчитывалось 708 крестьянских (фермерских) хозяйств. За ними было закреплено 13,6 тыс. га земельных участков, в том числе 5,5 тыс. га сельскохозяйственных угодий. На конец 2005 года в республике насчитывалось 309 крестьянских ( фермерских ) хозяйств. По состоянию на начало 2006 года крестьянским (фермерским) хозяйствам предоставлено 7408 га земель, в том числе 4282 сельскохозяйственных угодий, из них пашни 2014 га. Из общей площади предоставленных земель в собственности фермерских хозяйств находится лишь 9 % ( 691 га), на праве пожизненного наследуемого владения 65 % ( 5095 га), остальные 26 % на праве аренды на различные сроки. Общая тенденция такова: сельское население разочаровано в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Между тем, видна и другая тенденция: нарастает число крестьянских (фермерских) хозяйств, которые становятся экономически крепкими (фермерское хозяйство «Фауна» во главе с М. В. Колодием, фермерское хозяйство «Север» во главе с В.В. Ворова, фермерское хозяйство «Динара» во главе с Г.С. Размысловой и фермерское хозяйство «Кедр – 2» во главе с А.Ф. Захаровой и др.).

В 2005 году объем валовой продукции сельского хозяйства по сравнению с 2004 годом в крестьянских (фермерских) хозяйствах увеличился на 6,4 % в сопоставимых ценах, в хозяйствах населения – уменьшился на 3,5 процента. В сельскохозяйственных организациях объем валовой продукции сельского хозяйства увеличился на 2,6 % к объему валовой продукции 2004 года в сопоставимой оценке. Таким образом, фермерские хозяйства показывают себя как наиболее динамично развивающийся сектор сельскохозяйственного производства в Республике Коми. Но доля крестьянских (фермерских) хозяйств в общем объеме сельхозпродукции в регионе остается не высокой – 2 %. Это вызвано тем, что основные ресурсы села, прежде всего земля остаются в собственности организаций и их переход фермерам затруднен, сильна конкуренция местной и завозимой продукции, маркетинг последней существенно лучше организован.

Несмотря на то, что спрос на продовольствие в Республике Коми удовлетворен, правительство региона озабочено состоянием дел в сельском хозяйстве. На селе проживает около четверти всего населения республики, а производится продукции

сельского хозяйства чуть выше 3 % от валового регионального продукта. Карта распределения доходов отражает крайнюю степень дифференциации доходов. В регионе 4 основных центра – г. Сыктывкар, Ухта, Усинск, Воркута. Они окружены районами с низким уровнем доходов населения (Удорский, Усть-Куломский, Корткеросский районы). Города с высоким уровнем экономического развития и доходов обрамлены поясами низкой экономической активности и низких доходов населения.

4 апреля 2006 было издано Постановление правительства Республики Коми № 56 «Об экономических условиях функционирования агропромышленного комплекса Республики Коми в 2006 году». В этом постановлении предусматривались стимулирующие меры по развитию сельского хозяйства: компенсация части затрат на приобретение средств химизации, финансирование части расходов по животноводству, элитному семеноводству, завозу семян для выращивания кормовых культур, финансированию расходов по подготовке и повышению квалификации кадров, субсидии на техническое и технологическое перевооружение, субсидии на организацию системы закупок сельскохозяйственной продукции от личных подсобных хозяйств, субсидирование мероприятий по повышению плодородия почв, субсидирование страхования объектов сельскохозяйственного производства. Просматриваются три основных стратегии к поясам сельской бедности: стратегия отселения из мест, где экономическая активность бесперспективна, стратегия прикрепления сельского населения к земле путем стимулирующих мер, стратегия развития форм занятости на селе, дающих высокий доход.

Государственная поддержка развития фермерства, осуществляемая через Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Коми, реализуется в следующих формах: субсидии на оказание помощи крестьянским (фермерским) хозяйствам, пострадавшим от стихийных бедствий; субсидии на оплату расходов по подготовке и повышению квалификации кадров; оплату расходов на проведение целевых конкурсов и экспертиз; выплату единовременных пособий лица, переселившимся в сельскую местность с целью создания крестьянских (фермерских) хозяйств; компенсация части расходов на строительство животноводческих помещений; компенсация части расходов на строительство подъездных дорог.

В 2005 году на финансирование сельского хозяйства из федерального бюджета по разделу «Сельское хозяйство и рыболовство» получено 16,5 млн. р. (100 % к лимиту), кроме того, 2,6 млн. р. средств на реализацию федеральной целевой программы «Повышение плодородия почв России на 2002 – 2005 годы» и 9,2 млн. р. на реализацию федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 года» для

финансирования объектов социальной и инженерной инфраструктуры села. Из республиканского бюджета Республики Коми по разделу «Сельское хозяйство и рыболовство» отрасль профинансирована в 2005 году в сумме 316,3 млн. р. и 18,4 млн. р. – капитальные вложения в объекты АПК, социальной и инженерной инфраструктуры села, что составляет 7,5 % от объема продукции сельского хозяйства региона.

На 2007 год в Республиканском бюджете Республики Коми на нужды сельского хозяйства и рыболовства запланировано израсходовать 419, 4 млн. р. Использование этих средств будет осуществляться по 21 направлению, в том числе субсидирование процентных ставок, государственная поддержка фермеров, субсидии на техническое и технологическое перевооружение. Приведем пример реального влияния государственного регулирования фермерских хозяйств в Республике Коми. В начале 90–х годов зарегистрировано крестьянское фермерское хозяйство «Фауна» во главе с Колодием Михаилом Васильевичем. Это хозяйство использует почти все предоставляемые Минсельхозпродом РК субсидии: ежегодно более одного миллиона р. - это дотации на животноводческую продукцию; в 2000 году – компенсация стоимости строительства подъездной дороги до фермы; в 2001 году – компенсация стоимости строительства водоснабжения фермы; в 2003 году – компенсация стоимости строительства средств связи, энергоснабжения и газификации фермы; субсидии на мероприятия по племенному животноводству (ежегодно)

Критерием эффективности поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств является их численный рост. На 2007-2009 годы запланировано увеличение числа фермерских хозяйств на 110 единиц.

В США реакция государства на проблемы агропродовольственного сектора проявляется в защите от импорта, содействии экспорту, вмешательстве с целью стабилизации рынков, субсидиях, структурных программах, направленных на ускорение перелива рабочей силы из сельского хозяйства в другие секторы, контроль над предложением сельскохозяйственной продукции. В Германии субсидии на возмещение части расходов предпринимателей запрещены. В западной модели государственное регулирование фермерства ориентировано на поддержание устойчивости рынка, в Республике Коми на возмещение части затрат в производстве сельскохозяйственной продукции. Но масштабы государственной поддержки сельхозпроизводителей В США и Республике Коми сопоставимы (по отношению к реализации сельскохозяйственной продукции от 10 до 20 %).

Несмотря на усилия власти Республики Коми увеличить число крестьянских (фермерских) хозяйств, оно уменьшается. Уменьшение числа крестьянских (фермерских )

хозяйств объясняется неудачами в создании товарного производства сельскохозяйственной продукции и трудностями ведения бухгалтерской и налоговой отчетности. Неудачи в создании товарного производства объясняются отсутствием возможности довести товар до состояния, в котором продукт был бы доведен до покупателя (плохой транспорт, отсутствие мощностей по переработке и упаковке, недостаточные масштабы производства, низкий уровень дисциплины среди местного населения, высокий уровень конкуренции со стороны привозных из других регионов продуктов.

Мы видим, что государственная поддержка фермерства в Республике Коми, хотя и оказывается в значительных объемах, однако недостаточно сориентирована как на конкурентные нужды фермеров, так и на стратегическую цель региональной политики выравнивания уровня жизни по районам.

На наш взгляд, критерием эффективности государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств для северного региона (каковым является Республика Коми) является выравнивание доходности бизнеса в городах и окружающих сельских районах. В городах, отраслях и районах средняя заработная плата не должна варьировать более чем на 20 процентов. Все фермерские хозяйства, за исключением немногих, должны иметь чистый доход. Поэтому упор в государственной поддержке фермерских хозяйств должен быть сделан на мерах по регулированию сельскохозяйственного рынка, расширению доступа местного товаропроизводителя к возможностям сбыта продукции и его маркетингового обслуживания. На деле государственная поддержка направлена не на поддержание рынка и инвестиционной деятельности фермеров, а на субсидирование затрат на производство (например, в случае субсидий на приобретение скота), что означает отход государства от свойственных для него функций и уничтожение конкурентного механизма в сельском хозяйстве.

Таблица 1.

**Коэффициент корреляции между динамикой улучшения рентабельности продаж и дотациями с государственного бюджета**

	1995	2000	2002	2003	2004	2005	2006
Рентабельность реализованной продукции сельского хозяйства							
без учета дотаций	-26,3	-22,0	-7,4	-18,4	-15,1	-7,8	-0,6
с учетом дотаций	-15,7	0,4	-8,0	-1,9	-1,4	3,9	11,7
улучшение (+)	+10,6	+21,6	-0,6	+16,5	+13,7	+11,7	+12,3
ухудшение (-)							
Дотации и компенсации затрат из бюджета на сельскохозяйственную продукцию, млн. руб, 1995 г. -млрд. руб.	33	214,2	172,1	232,1	196,6	193,0	220,5
Коэффициент корреляции							0,369677178

Вывод: коэффициент корреляции между субсидиями и улучшением рентабельности очень низкий. Несмотря на увязку субсидий с объемами производства, субсидии носят больше характер обеспечения справедливости в сельском хозяйстве, нежели характер фактора эффективности. Это напоминает практику субсидирования сельского хозяйства стран с развитой рыночной экономикой

В странах Евросоюза считается, что общество несет моральную ответственность за обеспечение граждан работой в той местности, в которой они выросли, в соответствии с полученной ими специальностью и наследственной традицией, к каковым относится фермерство. Поэтому на поддержку сельского образа жизни и нацеливаются государственные субсидии и дотации сельскому хозяйству. Например, в Японии один из самых высоких уровней поддержки сельского хозяйства: в пользу фермеров перераспределяются суммы, составляющие в пересчете на субсидии около 70 % стоимости реализуемой продукции. Очевидно, здесь речь идет не об эффективности, а об этнокультурных факторах, составляющих суть сельского образа жизни. Вся история аграрных преобразований в разных регионах мира, в конечном счете, сводится к двум тенденциям. С одной стороны, по мере развития общественного самосознания в каждой из стран устанавливались такие отношения, которые данное общество принимало и считало правильными, исходя из сложившихся представлений о человеческом общежитии. С другой стороны, в каждой стране стремились к созданию форм, которые были бы наиболее эффективными экономически. Первое и второе часто не совпадали, но общество

находило временные компромиссы. Анализ показывает, что Республика Коми ищет общественно приемлемые и одновременно эффективные формы ведения сельского хозяйства и успешно их реализует.

Правительством Республики Коми принята «Стратегия экономического развития региона на 2006 – 2010 годы и на период до 2015 года». Этим документом создание оптимальной структуры сельскохозяйственного производства и обеспечение продовольственной безопасности республики отнесено к стратегическим целям, а развитие ресурсного потенциала агропромышленного комплекса признано приоритетным.

В достижении этих целей в настоящее время борются две философии – философия дотационной ментальности (субсидировать затраты) и философия инноваций (субсидировать инновации и рыночную активность). Мы сторонники философии инноваций. Это значит дотациям на затраты по ведению сельского хозяйства – нет, дотациям на техническое перевооружение, возмещение ставки процента, строительство объектов инфраструктуры – да. Поддержке затрат на производство – нет, поддержке продвижению продукции на рынок, в том числе и международный – да.

Чтобы точнее выразить суть государственного регулирования на основе поддержки инноваций прибегнем к помощи категорий территориального маркетинга. Территориальный маркетинг это продажа территории, понимаемой в самом широком смысле как инфраструктура бизнеса, своим гражданам и внешним инвесторам. Методология территориального маркетинга применительно к регулированию фермерства в регионе означает, прежде всего, договорные отношения между муниципальными образованиями, где находится фермер, фермером и Минсельхозпродом. В договоре четко оговариваются права и обязанности сторон. Относительно субсидий – со стороны Минсельхозпрода; относительно инфраструктуры и земельных участков – со стороны муниципального образования; относительно рабочих мест, занятых и их доходах – со стороны фермера. Условно такой договор можно было бы назвать договором о взаимной поддержке. Заключение такого договора означает, что местная община и региональные органы могут работать не только с обезличенными клиентами-потребителями их услуг, но и с конкретными хозяйствами в конкретной местности. Такого рода договор соответствует общей тенденции, когда все больше стираются различия между публичным и гражданским правом в отношении действий государства и местных общин.

В принципе существуют две взаимодополняющие возможности взаимодействия государства и фермеров. Во-первых, используются инструменты так называемого публичного права, под этим следует понимать правовую область, где муниципальное образование выступает как суверенный исполнитель, законным требованиям которого

должны подчиняться граждане и предприятия. Во-вторых, могут быть использованы институты гражданского права. Здесь коммуна противостоит гражданину как юридическое лицо равноценного в том, что касается правового статуса и полномочий. Равноценность партнеров опирается на все записанные в контракте положения.

Следует отметить, что все больше стираются различия между публичным и гражданским правом в отношении действий государства и коммун. Публичное право, которое основывается собственно на отношениях вышестоящих и нижестоящих структур, все больше требует решений в соответствии с договором. С другой стороны, договоры, заключенные между муниципальным образованием гражданами все больше ориентируются на требования все более строгого публичного права.

Для осмысления содержания поддержки инноваций в государственном регулировании фермерства применительно к условиям Севера можно использовать категориальный аппарат концепции устойчивого развития. Территориальный маркетинг и договорные отношения местных общин с фермерами позволяют соединить вместе государственную поддержку бизнеса и обеспечение устойчивого развития северных территорий. В Швеции к работе над национальной программой устойчивого развития приступили в 1992 году и через два года большинство коммун имели свои местные программы и начали их осуществление. А в 1996 году программы устойчивого развития имелись на территории всей страны. Эти программы конкретны и детализированы, мотивированы интересами всех жителей коммуны, включая детей. Особое внимание уделяется инфраструктуре, строительству сооружений, развитию инженерных сетей, строительству сооружений для максимальной очистки всех стоков, созданию благоприятной среды обитания в коммуне.

Градостроительное освоение экстремальных районов Европейского Севера охватывает территорию Норвегии, Швеции, Финляндии, России, Канады, США, расположенную севернее 64 широты и территории, лежащие за полярным кругом. Безусловно, оно должно включать и сельскохозяйственные аспекты.

Активизация хозяйственной деятельности в прежде экономически слаборазвитых и малонаселенных северных районах вызвана сложным комплексом социально-экономических причин: повышением спроса на собственное сырье из-за роста промышленного производства; стремлением сглаживать социально-экономические противоречия путем обеспечения стабильности и более оптимальной структуры хозяйства; нехваткой земельных участков в густонаселенных и промышленно развитых южных районах, необходимостью освоения важных военно-стратегических районов. Развитие промышленности на севере притягивает к себе развитие сельского хозяйства.

Причем высокие издержки ведения сельского хозяйства делают необходимым не распылять средств государственной поддержки сельского хозяйства на севере, а концентрировать их на главных высокоэффективных направлениях. Нельзя не привести пример такой концентрации в ходе технического перевооружения птицеводческих и тепличных хозяйств Республики Коми в 2000-2005 годы. Однако села вокруг центров производства валового регионального продукта в Республике Коми распылены и в них плохо развита инфраструктура. Это делает тем более необходимым не распылять средства господдержки фермеров по многочисленным видам издержек, а направлять их использование в рамках проектов комплексного развития городов и близлежащих территорий на основе индивидуальных договоров муниципальных образований с фермерами.

Фермеры Республики Коми являются участниками приоритетного национального проекта «Развитие АПК». С реализацией приоритетного национального проекта имеются определенные трудности, связанные с привлечением кредитных ресурсов на развитие крестьянских(фермерских) хозяйств. Для многих фермерских хозяйств основной проблемой является отсутствие залогового имущества, поскольку объекты недвижимости не оформлены в собственность, скот не застрахован, сельскохозяйственная техника старая. Многие фермеры не уделяют должного внимания ведению бухгалтерского учета и отчетности, не предъявляют отчеты в налоговые органы. Поэтому переход к трехсторонним договорным отношениям (фермер, Муниципальный район, Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Коми) предполагает вычленение из числа фермеров экономически сильных, поставивших хорошо экономическую работу и обеспечивших достаточные масштабы хозяйствования.

По мнению некоторых ученых [1,с.249-253] В Республике Коми активно идет формирование полосы расселения между Сыктывкарсом и Ухтой (325 км с населением около 450 тыс. человек), что подтолкнет спрос на местную сельскохозяйственную продукцию и вызовет дальнейший рост фермерства в Республике Коми. Поэтому фермерство может стать важным инструментом в преодолении глубоких территориальных различий между городами и близлежащими территориями в этом северном регионе. На наш взгляд, средства господдержки фермерских хозяйств следует направлять на строительство объектов энерго-газо снабжения, дорог, инфраструктуры, стремясь сконцентрировать их и вписать в общую концепцию устойчивого развития территории на основе методологии территориального маркетинга. Общий объем планируемой продукции сельского хозяйства на период до 2010 года следует довести до статистически значимой величины, т.е. до уровня 10 млрд. р. и в перспективе до 14 млрд. р. Долю фермерских

хозяйств в общем объеме сельскохозяйственной продукции следует увеличить в перспективе в 5 раз, т.е. до 10 процентов от валового регионального продукта.

#### **Список источников и литературы:**

1. Агропромышленный комплекс Республики Коми в 2005г. Краткий статистический сборник.- Сыктывкар, 2006.- 70с.
2. Проблемы обновления содержания и технологии образовательного процесса: Материалы региональной научно-практической конференции/[Отв. ред. О.В. Ведерникова] – Сыктывкар: Изд-во Коми пед. ин-та, 2006 – 280с.
3. О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Коми «Республиканском бюджете Республики Коми на 2006 год». Республиканский закон от 19.12.2006.[Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс
4. О крестьянском (фермерском) хозяйстве. Федеральный Закон от 11.06.2003.[Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс
5. О республиканском бюджете Республики Коми на 2007 год. Республиканский закон от 19.12.2006. .[Электронный ресурс] СПС Консультант Плюс.
6. Республика Коми в цифрах.- Сыктывкар, 2005. – 40с.
7. Республике Коми – 85 лет (историко-статистический сборник/ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми. – Сыктывкар/, 2006. – 280с.
8. Стратегия экономического и социального развития Республики Коми на 2006-2010 годы и на период до 2015 года. – Сыктывкар, 2006. – 156с.
9. Фермер – современный предприниматель. Фермерство в Республике Коми: Настоящее и будущее. – Сыктывкар, 2006. – 15с.
10. Экономика Республики Коми: Итоги реализации экономической программы правительства Республики Коми на 2001-2005 годы. – Сыктывкар, 2006. – 130с.

## СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПРАКТИКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Панфилова Е.Е.

*В статье представлен обзор различных инструментов корпоративного управления: от рейтингов активности слияний/поглощений, рейтингов корпоративного управления до кодекса корпоративного поведения. Особое внимание уделено акции как финансовому инструменту, используемому для установления контроля за деятельностью организации посредством механизмов доминированности, взаимозависимости, аффилированности и ассоциированности. Рассматриваются институты исполнительных, неисполнительных и независимых директоров, а также сущность существенных корпоративных сделок.*

**Ключевые слова:** корпоративное управление, рейтинг, кодекс корпоративного поведения, корпоративные конфликты, промышленные организации, аудит, аффилированность, ассоциированность, крупные сделки, независимые директора.

В практике деятельности промышленных организаций возможно использование инструментов корпоративного управления (КУ), носящих как внешний, так и внутренний характер. К внешним инструментам можно отнести *рейтинг корпоративного управления*, который представляет собой комплексную оценку того, насколько организация функционирует в интересах финансово-заинтересованных сторон и, главным образом, акционеров. На российском рынке функционирует несколько агентств (в том числе международных), занимающихся присвоением рейтингов КУ организациям по разработанной ими методологии, позволяющей проанализировать прошлые и текущие стандарты управления организацией (процедуры, процессы, механизмы) на предмет соответствия международной практике. Результаты этих рейтингов могут быть использованы кредиторами, независимыми оценщиками, консультантами, аналитиками и иными заинтересованными лицами при проведении инвестиционного анализа, оценки стоимости бизнеса, размещении новых выпусков ценных бумаг, выявлении путей улучшения деятельности организации и принятии иных решений. В дополнение к рейтингу КУ может быть задействован *кредитный рейтинг*, представляющий собой мнение относительно финансовой способности промышленной организации выполнить свои долговые обязательства в соответствии с их условиями. Также дополнительным внешним инструментом КУ является *рейтинг активности слияний и поглощений*

*промышленных организаций (M&A-активности)* в разрезе отраслей и регионов. Методика составления вышеуказанного рейтинга предполагает учет:

- сообщений государственных органов, СМИ, руководителей промышленной организации о планируемых, объявленных и завершённых сделках с акциями, долями и имущественными комплексами, в результате которых произошло и/или произойдет перераспределение прав собственности;
- информации о банкротствах (намечаемых или объявленных), при которых произойдет перераспределение прав собственности на промышленную организацию или ее имущественный комплекс;
- информации о корпоративных конфликтах, в которых оспаривается право на оперативное управление промышленной организацией;
- сообщений о принятии (или готовящемся принятии) государственными органами нормативно-правовых документов, актов, которые могут оказать значительное влияние на M&A-активность промышленных организаций в отрасли или регионе.

Фактически вышеуказанные рейтинги являются дисциплинирующим средством для руководства промышленной организации. Корпоративное управление предусматривает наличие определенной транспарентности (информационной и финансовой прозрачности) промышленной организации, позволяющей повысить привлекательность вложений в ее ценные бумаги со стороны инвесторов. Раскрытие информации является одним из инструментов внешнего контроля за деятельностью исполнительных органов организации, принимая во внимание, что каналы распространения информации о деятельности промышленной организации должны обеспечивать равноправный, полный, своевременный, объективный и не связанный с чрезмерными расходами доступ пользователей к информации. Выполнение последнего условия обеспечивает возможность открытой публикации *регулярных рейтингов ведущих организаций* мира (типа FT 500). Для РФ аналогом этого рейтинга является рейтинг «Эксперт 200», дающий представление о 200 ведущих организаций по показателю рыночной капитализации. Однако рыночную стоимость акций промышленной организации можно получить в случае, если акции обращаются на рынке ценных бумаг. В противном случае может быть использован, например, рейтинг «Сибирь 100», выводимый по 100 лучшим организациям на основании таких 6 показателей, как: объём реализации (продаж), рентабельность продаж, рентабельность активов, норма прибыли на собственный капитал, норма чистой прибыли на собственный капитал и эффективность труда.

К инструментам КУ, имеющим внутренний характер, можно отнести *сравнительную рейтинговую оценку*, основанную на методе А.Д. Шеремета. Она может быть использована при выборе лучшей организации внутри конкретного корпоративного образования и при этом не имеет ограничений по количеству сравниваемых параметров, показателей и числу входящих организаций. Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки содержит следующие шаги:

1. Исходные данные, характеризующие промышленную организацию, представляются в виде матрицы  $a_{ij}$ , то есть формируется таблица, где в столбцах записаны номера показателей ( $i=1,2,3, \dots n$ ), а в строках – номера организаций, входящих в состав корпоративного образования ( $j=1,2,3, \dots m$ ).

2. По каждому показателю находится максимальное значение и записывается в строку условной эталонной организации ( $m+1$ ).

3. Исходные показатели матрицы  $a_{ij}$  стандартизируются в отношении соответствующего показателя эталонной организации по **формуле (1)**:

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}} \quad (1)$$

где:

$x_{ij}$  – стандартизированный показатель состояния  $j$ -й организации, входящей в состав корпоративного образования.

4. Значения рейтинговой оценки для каждой  $j$ -й организации ( $R_j$ ) определяется по **формуле (2)**:

$$R_j = \sqrt{1 - x_{1j}^2 + 1 - x_{2j}^2 + \dots + 1 - x_{nj}^2} \quad (2)$$

где:

$x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$  – стандартизированные показатели  $j$ -й организации.

5. Наивысший рейтинг имеет организация с минимальным значением  $R_j$ .

Пример расчета рейтинга представлен в **табл. 1**.

$j=5, i=4$ .

Пояснение для расчёта рейтинговой оценки для организации А:

$$R_A = \sqrt{\left(1 - \frac{102413}{102413}\right)^2 + \left(1 - \frac{11}{20,26}\right)^2 + \left(1 - \frac{6,6}{11,5}\right)^2 + \left(1 - \frac{64,8}{64,8}\right)^2} = 0,62$$

## Расчет рейтинга по организациям, входящим в состав корпоративного образования

Организация (j)	Показатель, (i)				Рейтинговая оценка, $R_j$	Ранжир ование организа ций по значени ю $R_j$
	Выручка от реализации , тыс. руб.	Рентаб ельност ь продаж , %	Рентабельно сть активов, %	Эффективно сть труда, руб./час. или шт./час		
Организация А	102 413	11,00	6,60	64,8	0,62	1
Организация Б	79 376	12,00	1,52	31,9	1,11	3
Организация В	7 223	7,90	1,00	11,7	1,66	4
Организация Г	17 049	20,26	11,50	28,5	1,00	2
Организация Д	5 854	0,00	0,00	25,1	1,81	5
<b>(j+1) Условная (эталонная) организация</b>	<b>102 413</b>	<b>20,26</b>	<b>11,50</b>	<b>64,8</b>		

Используемые инструменты КУ тесным образом взаимосвязаны с корпоративными финансами, поскольку от финансовой структуры промышленной организации зависит набор используемых финансовых инструментов и, следовательно, выстраивается система корпоративного контроля. Складывается тенденция, в соответствии с которой регулирование деятельности промышленной организации посредством инструментов КУ осуществляется по двум направлениям:

- внутренняя жизнь АО (реорганизация, права акционеров, компетенция органов управления и т.п.);
- взаимодействие АО с внешней средой, служащей потенциальным источником капитала (выпуск акций, облигаций; условия приобретения крупных пакетов акций и т.п.).

Однако можно выделить инструменты КУ, носящие смешанный характер, т.е. частично внешний и частично внутренний. К их числу относится *кодекс корпоративного поведения* (ККП), представляющий собой новый тип документа – не закон и не нормативный акт, а свод рекомендаций для добровольного соблюдения с обязательным раскрытием информации о степени такого соблюдения или несоблюдения. Исследования свидетельствуют о том, что Кодекс корпоративного поведения рассматривается как:

- инструмент, облегчающий разрешение споров;
- инструмент по повышению имиджа организации;
- средство увеличения инвестиционной привлекательности.

ККП является документом, описывающим правила поведения между собственниками, менеджерами и акционерами. Как показывает судебная практика, именно процедурные вопросы являются наиболее частым поводом для обращения в суд. Вся система корпоративных отношений построена на относительных правах, т.е. правах, возникающих из права собственности на акции. Носители этих прав – акционеры – имеют различные цели и интересы по отношению к промышленной организации и друг другу. Различие в интересах участников еще не является конфликтом, но как только носители различных интересов принимают действия, направленные на реализацию их интересов, возникает конфликт. Практика свидетельствует, что возникающие корпоративные конфликты в России по действующим лицам можно разделить на несколько типов:

- между аутсайдерами (акционерами, не находящимися в отношении найма с организацией), владеющими незначительными пакетами акций, и инсайдерами (акционерами, связанными отношениями найма с организацией);
- между различными группами аутсайдеров, стремящихся к управлению и приобретению собственности организации;
- между региональной исполнительной властью и собственниками (или крупными акционерами) основных организаций региона.

Одной из мер по снижению интенсивности и опасности корпоративных конфликтов является обеспечение информационной открытости, транспарентности промышленной организации. Однако существует определенное противоречие между информационной прозрачностью (как средством преодоления корпоративного конфликта, пресечения злоупотреблений инсайдерской информацией) и опасностью раскрытия информации (как фактора, способствующего враждебным поглощениям). Необходимо учитывать, что в судебной практике урегулирования корпоративных конфликтов по одному и тому же факту разные суды выносят противоположные решения. В связи с этим важна практика досудебного урегулирования корпоративного конфликта при активном участии СД, исполнительного органа и корпоративного секретаря. Топ-менеджеры большинства крупных российских промышленных организаций отмечают назревшую необходимость информационной и методической поддержки при разработке ими внутренних стандартов и норм корпоративного поведения, поэтому ККП (разработанный ФКЦБ) может рассматриваться как эталон, на основе которого организации смогут самостоятельно разрабатывать внутренние документы. Это позволяет при реализации стратегии управления организацией избежать ненужного резонанса до проведения ОСА и урегулировать назревающий корпоративный конфликт в досудебном порядке. С этой

точки зрения ККП носит внутренний характер. Разрабатываемые положения кодекса КУ для конкретной промышленной организации должны защищать:

- инвесторов от “слива” убытков на дочерние организации;
- от распространения дезинформации на рынке о деятельности организации;
- от сговора обществ с независимыми аудиторами.

С другой стороны, ККП может носить внешний характер в случаях, когда по инициативе конкретного бизнес-сообщества и/или негосударственных профессиональных объединений разрабатываются кодексы или стандарты для различных сторон, участвующих в КУ (например, для менеджмента организации, комитетов при СД и т.д.). Для российских промышленных организаций, интегрирующихся в ГИЭС, тенденцией становится следование стандартам, перечень которых представлен в разрезе стран в **табл. 2**. Для РФ периодичность появления основополагающих документов в области КУ представлена в **табл. 3**.

Еще одним из инструментов КУ, носящим смешанный характер, является *выбранная модель КУ*. С одной стороны, ее определяет государство как один из регуляторов корпоративных отношений. С другой стороны, промышленная организация, функционирующая в рамках корпоративного образования (в том числе включающего иностранных участников), может заимствовать из зарубежной практики отдельные элементы моделей, выбирая из англо-американской (англо-саксонской), германской (рейнской / континентальной / европейской), японской или предпринимательской модели. В этом случае будет иметь место так называемая конвергенция моделей КУ.

**Таблица 2**

**Документы по корпоративному управлению в различных странах**

<i>Страна</i>	<i>Документ</i>
Австралия	«Корпоративная практика и этические нормы» (Corporate Practices and Conduct) – разработан консорциумом ряда крупнейших профессиональных объединений под руководством Австралийского института директоров (Australian Institute of Company Directors); «Рекомендации по корпоративной практике» (Statement of Recommended Corporate Practice) – разработаны австралийской ассоциацией инвестиционных менеджеров (Australian Investment Managers Association)
Бельгия	«Принципы корпоративного управления» (Principes du gouvernement des enterprises) – разработаны Федерацией бельгийского бизнеса (Federation des companies belgiques)
Велико-британия	«Доклад Комитета по финансовым аспектам корпоративного управления – Доклад Кэдбери» (Report of the Committee on the Financial Aspects of Corporate Governance – Cadbury Report); «Доклад Комитета по корпоративному управлению – Доклад Хэмпела» (Committee on Corporate Governance Final report – Hampel Report)

Индия	«Кодекс эффективного корпоративного управления» (Desirable Corporate Governance Code) - разработан Конфедерацией индийской промышленности (Confederation of Indian Industry)
Германия	«Руководство» (DSW Guidelines) – разработано Немецкой ассоциацией по защите прав держателей ценных бумаг (Deutsche Schutzvereinigung fuer Wertpapierbesitz)
Франция	«О роли советов директоров в открытых акционерных обществах» - разработан Национальным Советом по защите интересов бизнеса (Conseil National du Patronat Francais)
Япония	«Неотложные рекомендации по корпоративному управлению» (Urgent Recommendations Concerning Corporate Governance) – разработан Японской федерацией бизнес-организаций (Japanese Federation of business organizations)
США	«Заявление по корпоративному управлению» (Statement on Corporate Governance) – разработан организацией «Круглый стол бизнеса» (Business Roundtable); «Принципы корпоративного управления» (Corporate Governance Market Principles) – разработан Калифорнийской ассоциацией защиты прав выборных руководителей корпораций» (California Public Executives Retirement System); «Основная политика и рекомендации» (Core Policies, Positions and Notes) – разработан Советом институциональных инвесторов (Council of Institutional Investors); «Отчет комиссии Национальной ассоциации корпоративных директоров (НАКД) по профессиональным требованиям к директорам» (Report of the NACD Commission on Director Professionalism) – разработан НАКД (National Association of Corporate Directors); «Основные рекомендации по ключевым вопросам корпоративного управления»(Guidelines on Significant Corporate Governance Issues) – разработан Советом директоров корпорации «General Motors»

**Таблица 3.**

**Периодичность появления и состав документов  
в области стандартов КУ**

<i>Дата</i>	<i>Организация</i>	<i>Документ</i>
май 2001 г.	Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)	«Принципы корпоративного управления в странах ОЭСР»
июль 2001 г.	ЦБ РФ	Перевод рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору от 1999 г. «Совершенствование КУ в кредитных организациях»
ноябрь 2001 г.	Правительство РФ одобрило документ, разработанный Федеральной комиссией по ценным бумагам (ФКЦБ)	Рекомендательный документ «Кодекс корпоративного управления», описывающий основные нормы для организации управления в акционерном обществе

февраль 2002 г.	Институт международных финансов (Вашингтон)	Кодекс законов о корпоративном управлении для развивающихся рынков (разработанный специально для РФ)
-----------------	---	--

На формирование модели КУ в конкретно взятой промышленной организации влияют следующие факторы:

- макроэкономическая ситуация в стране;
- политическая система;
- специфика финансовой системы в целом как механизма трансформации сбережений в инвестиции;
- состояние финансовых рынков, институтов и банковской системы;
- структура собственности (степень концентрации или распыленности). Одним из показателей для оценки является доля 3-х крупных акционеров. Так, если для США данный показатель составляет 12 %, для Франции – 54 %, то для России он находится на уровне 75 %;
- источники финансирования (банки, стратегические партнеры или иные институциональные инвесторы);
- структура владения акциями (аутсайдеры / инсайдеры, доля институциональных собственников в акционерном капитале и т.д. );
- степень участия банков в КУ организацией;
- характер распространения враждебных поглощений;
- стабильность прав собственности.

При этом акция рассматривается не только *как ценная бумага*, закрепляющая права ее владельца-акционера на получение части прибыли, но и *инструмент достижения контроля за деятельностью организации*. Ярким примером, подтверждающим вышеуказанное положение, является возможность избрания миноритарными акционерами своего представителя в СД посредством кумулятивного голосования, при котором:

- голосование по всем кандидатам в члены СД проводится одновременно;
- максимальное число голосов, которые есть у каждого акционера, равно числу кандидатов, которые должны быть избраны в соответствии с уставом или решением ОСА, умноженному на число принадлежащих такому акционеру голосующих акций;
- акционеры могут отдать свои голоса в пользу одного кандидата или распределить их между несколькими кандидатами по своему выбору;

• избранными считаются X кандидатов, получивших наибольшее число голосов, где X – число членов СД, предусмотренное уставом или решением ОСА.

Для подсчета минимального количества голосов ( $G_{\min}$ ), необходимого для избрания одного директора, можно использовать следующую **формулу (3)**:

$$G_{\min} = \frac{n * S}{D + 1} + 1 \quad (3)$$

где:

D– число членов СД, которые должны быть избраны;

S– число находящихся в обращении голосующих акций ОАО;

n– общее число членов СД, которых хочет избрать крупный акционер.

Использование акций в качестве финансового инструмента при реализации принципов корпоративного управления позволяет влиять на принятие стратегически важных решений посредством механизмов доминирования, взаимозависимости, аффилированности и ассоциированности промышленной организации.

**А. Механизм доминирования** действует в случае, если промышленная организация (далее Общество А):

- контролирует большинство голосов акционеров Общества Б;
- контролирует преобладающую часть акций в результате соглашения с другими акционерами Общества Б;
- оказывает доминирующее воздействие на Общество Б в силу договора или в силу положений Устава последнего;
- является акционером Общества Б и имеет право назначать и прекращать полномочия большинства членов Совета Директоров Общества Б.

Доминирование может быть рассмотрено и с позиции степени участия материнского (основного) Общества промышленной организации в деятельности каждого из ее дочерних обществ. Расширяя свое присутствие на глобальных рынках, промышленная организация может в разной пропорции усиливать или ослаблять свое преобладающее участие в их уставном капитале. Развитие управления в этом случае осуществляется, если промышленная организация имеет:

- от (50 % + 1 голос) до 75 % (контролируются все решения Общего собрания акционеров (ОСА) дочернего Общества, для принятия которых требуется большинство голосов);

- от 75 % до 100 % участия в капитале дочернего Общества (контролируются все решения ОСА дочернего общества, для принятия которых в соответствии с Законом об АО или Уставом требуется большинство в  $\frac{3}{4}$  или более голосующих акций);

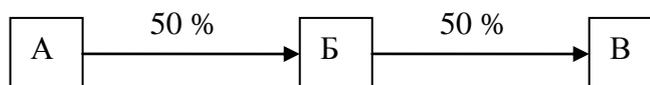
- 100%-ное участие в капитале дочернего Общества (осуществляется полный контроль над принятием решений в дочернем);

- возможность определять решения, принимаемые дочерним Обществом в силу заключённого договора, который предусматривает подобный механизм принятия решений.

**Б. Механизм взаимозависимости** принимается во внимание при условии, когда промышленная организация прямо и/или косвенно владеет в совокупности более чем 20 % долей участия в капитале другого Общества (далее Общество Б). Верно и обратное - взаимозависимость учитывается, если иная организация (Общество Б) прямо и/или косвенно владеет в совокупности более чем 20 % долей участия в капитале промышленной организации. Понятие взаимозависимости определено в Налоговом Кодексе РФ (ст. 20 и ст. 40). Взаимозависимость можно проиллюстрировать на примере трех типовых сценариев.

**1 сценарий** – Промышленная организация прямо владеет в совокупности более чем 20 % долей участия в капитале другого Общества Б.

**2 сценарий** – Промышленная организация косвенно владеет в совокупности более чем 20% долей участия в капитале другого Общества В (**рис.1**).



**Рис. 1. Схема косвенного участия организаций в Уставном капитале**

Приведем некоторые пояснения к вышеприведенному рисунку:

– промышленная организация А владеет 50%-ной долей участия в Уставном капитале Общества Б;

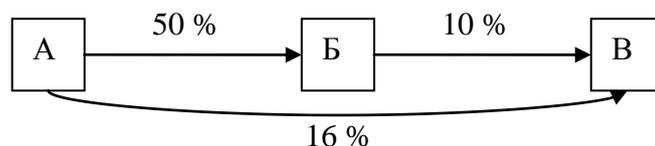
– в свою очередь Общество Б владеет 50%-ной долей участия в Уставном капитале Общества В;

– тогда, участие промышленной организации А в капитале Общества В рассчитывается путём умножения доли прямого участия Общества А в Обществе Б на долю прямого участия Общества Б в Обществе В, **формула (4)**.

Таким образом, косвенное участие Общества А в капитале Общества В составит:

$$d_{\text{А в В}} = d_{\text{А в Б}} * d_{\text{Б в В}} = 0,5 * 0,5 = 0,25 \quad (4)$$

**3 сценарий** – Промышленная организация прямо и косвенно владеет в совокупности более чем 20% долей участия в капитале другого Общества В (**рис.2**).



**Рис. 2. Схема прямого и косвенного участия организаций в уставном капитале**

Приведем пояснения к вышеприведенному рисунку.

- промышленная организация А непосредственно владеет 16%-ной долей участия в капитале Общества В и одновременно 50%-ной долей участия в капитале Общества Б;
- Общество Б в свою очередь владеет 10%-ной долей участия в капитале Общества В;
- следовательно, промышленная организация А косвенно владеет 5%-ной долей участия в обществе В через свою долю в Обществе Б.

Таким образом, общая доля участия промышленной организации А в Обществе В определяется как сумма долей прямого и косвенного участия и составляет 21 %, **формулы (5), (6) и (7).**

$$d_{\text{прямое}} = d_{\text{А в Б}} * d_{\text{Б в В}} = 0,5 * 0,1 = 0,05 (5\%) \quad (5)$$

$$d_{\text{косвенное}} = 0,16 (16\%) \quad (6)$$

$$d_{\text{общая}} = d_{\text{прямое}} + d_{\text{косвенное}} = 0,16 (16\%) + 0,05 (5\%) = 0,21 (21\%) \quad (7)$$

Для каждого из трех типовых сценариев развития управления промышленной организацией в направлении усиления и/или ослабления взаимозависимости по отдельным направлениям в рамках корпоративного образования необходимо предусмотреть адекватную систему мониторинга и контроля за движением акций. Использование механизмов интернет-трейдинга существенно влияет на быстрое изменение структуры уставного капитала промышленной организации. Недостаточное внимание к данному процессу может повлечь за собой потерю контроля над организацией и увеличивает вероятность недружественных поглощений.

Помимо этого взаимозависимость может возникать в случае, когда промышленная организация и некоторое Общество Б связаны между собой частично совпадающими составами Совета директоров.

**В. Механизм аффилированности** реализуется с точки зрения антимонопольного законодательства в двух основных случаях, когда:

- промышленная организация А и некоторое Общество Б (финансовая структура, организация-подрядчик и т.п.) принадлежат к одной и той же группе лиц (альянсы, союзы, финансово-промышленная группа и т.д.);

- промышленная организация А имеет право распоряжаться более чем 20 % голосующих акций Общества Б.

**Г. Механизм ассоциированности** имеет место при наличии в структуре управления промышленной организации управляющей группы, которая оказывает значительное влияние на принимаемые решения посредством концентрации в своих руках от 20 % до 50 % голосующих акций.

Одним из инструментов КУ является институт директоров (исполнительного, неисполнительного и независимого). *Исполнительные директора* – это члены СД, занимающие также определенную должность в организации: генерального директора; члена Правления или менеджера ОАО, не являющегося членом правления. *Исполнительные директора* не являются независимыми. *Неисполнительные директора* – это члены СД, которые не совмещают работ в СД с работой на какой-либо иной должности в организации. К их компетенции относится: участие в разработке стратегии организации, контроль финансовых решений и предоставляемой отчетности о результатах деятельности организации, определение размера вознаграждения исполнительным директорам. Неисполнительный директор может быть независимым. Российское законодательство не определяет понятие *независимого директора* в отличие от Кодекса ФКЦБ, хотя последний устанавливает более жесткие требования по сравнению с неисполнительным директором.

Для промышленных организаций, стремящихся получить доступ к внешним источникам ресурсов, следует принимать во внимание законодательные инициативы в этой сфере зарубежных стран. Так, в США в июле 2002 года был принят закон Сарбейнса-Оксли, который устанавливает, что независимый директор не может (кроме как в качестве члена СД, члена комитета по аудиту или другого комитета в составе СД):

- получать от организации, в которой он является независимым директором, какое-либо вознаграждение за консультационные и иные подобные услуги;
- быть аффилированным лицом организации, либо ее дочерней структуры.

В целях конкретизации требований данного закона Нью-Йоркская фондовая биржа (НФБ) утвердила в ноябре 2003 года новые правила для организаций, акции которых включены в котировальные листы биржи. Главные нововведения сводятся к следующим моментам:

- большинство мест в СД должно принадлежать независимым директорам (для справки – в 2002 году 13 % организаций, акции которых были зарегистрированы на НФБ, не выполняли данное правило);

- комитеты СД по аудиту, вознаграждениям должны состоять исключительно из независимых директоров.

Неамериканские организации-эмитенты, желающие вывести свои акции на НФБ, также должны иметь в составе СД комитет по аудиту, состоящий исключительно из независимых директоров. Критерии независимости, установленные правилами НФБ, являются весьма строгими и сформулированы следующим образом. Директор рассматриваемой организации не может быть независимым, если он является:

- сотрудником рассматриваемой организации или имеет члена семьи, являющегося исполнительным должностным лицом рассматриваемой организации;

- лицом (или имеет члена семьи, который является таковым лицом), получающим от рассматриваемой организации более 100 тыс. долл. в год в виде прямого вознаграждения (помимо вознаграждения за деятельность в качестве члена СД и члена комитета СД и тех форм отсроченного вознаграждения за предыдущую деятельность, которые не связаны с нынешней деятельностью);

- аффилированным лицом (или имеет члена семьи, который является таким лицом) или сотрудником нынешнего (или бывшего) внутреннего или внешнего аудитора рассматриваемой организации;

- исполнительным должностным лицом (или имеет члена семьи, который является таким лицом) любой организации, членом комитета по вознаграждениям которой является исполнительное должностное лицо рассматриваемой организации;

- сотрудником (или имеет члена семьи, являющегося исполнительным должностным лицом) любой организации-партнера, осуществляющей платежи в адрес рассматриваемой организации или получающей платежи от рассматриваемой организации, на сумму, которая в течение любого финансового года превышает максимальную из 2-х величин – 1 млн. долл. или 2 % от консолидированной валовой выручки, указанной организацией-партнера.

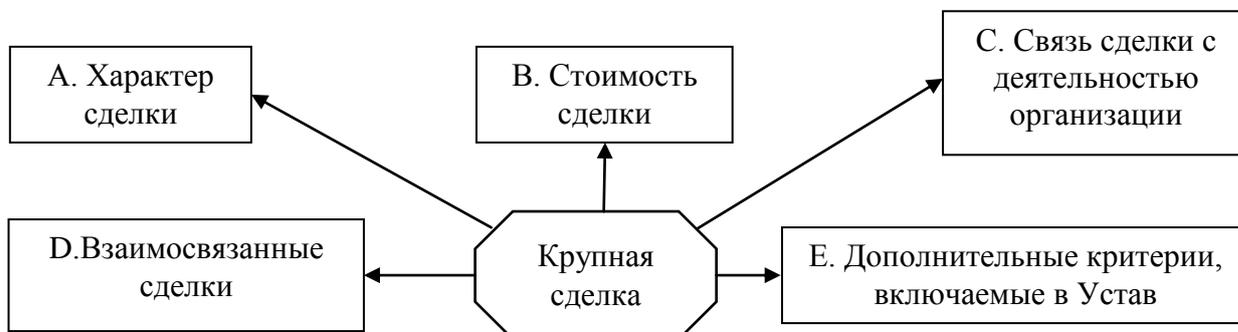
Обозреватели журнала «The Economist» подчеркивают, что влияние этих изменений выйдет далеко за пределы Америки, потому что организации других стран, желающие получить доступ к самому большому рынку капиталов в мире, будут сильно заинтересованы в соблюдении новых принципов.

Необходимость в *независимых директорах* возникает при условии совершения организацией определенных существенных сделок, поскольку он призван предотвращать возможные конфликты интересов. К вышеупомянутой категории сделок относятся крупные сделки, которые ОЭСР называет необычными (extraordinary transactions). Обобщая определение, данное в Законе «Об АО» и толкование Высшего Арбитражного

Суда РФ, сделка признается крупной, если она отвечает ряду критериев (А, В, С, D, E) (рис.3).

#### А. Характер сделки

- сделка прямо или косвенно связана с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения имущества;



**Рис.3. Критерии крупных сделок организации**

- сделка является сделкой по предоставлению кредита, займа, залога или поручительства;

- сделка не связана с размещением дополнительных обыкновенных акций или ценных бумаг, конвертируемых в обыкновенные акции организации.

#### В. Стоимость сделки.

Предметом сделки является имущество стоимость которого составляет 25и более процентов балансовой стоимости активов организации, определенной по данным ее бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату до совершения сделки.

#### С. Связь сделки с деятельностью организации.

Крупными не считаются сделки, заключаемые в ходе обычной хозяйственной деятельности организации. В Законе «Об АО» нет определения понятия «обычная хозяйственная деятельность». При этом Высший Арбитражный Суд РФ определил примерный перечень сделок, которые могут подпадать под это определение, в частности:

- сделки по приобретению организацией сырья и материалов, необходимых для осуществления производственно-хозяйственной деятельности;
- сделки по реализации готовой продукции;
- сделки по получению кредитов для оплаты текущих операций.

#### D. Взаимосвязанные сделки.

Несколько взаимосвязанных сделок, предметом которых является имущество общей стоимостью 25 и более процентов балансовой стоимости активов организации, рассматриваются как одна крупная сделка. При этом анализируются:

- цель сделок;
- рыночная конъюнктура, в условиях которой заключаются сделки;

- сфера деятельности организации;
- длительность взаимоотношений между организацией и контрагентом по ряду сделок.

#### Е. Дополнительные условия, включаемые в Устав.

Уставом организации могут быть установлены иные случаи, при которых на совершение организацией сделки распространяется порядок одобрения крупных сделок. Например, может быть указано, что в качестве крупных сделок могут рассматриваться сделки, предметом которых является имущество стоимостью свыше 15 % (а не 25%) балансовой стоимости активов. Устав может также предусматривать, что определенные виды договоров (например, все кредитные договора или все договора залога акций организации) также относятся к категории крупных сделок.

Организация может не соблюдать порядок одобрения крупной сделки, если она одновременно является сделкой с заинтересованностью. Сделки с заинтересованностью - сделки с участием инсайдеров (таких, как члены СД, члены исполнительных органов, крупные акционеры) или связанных с ними лиц. Они являются предметом особого внимания, поскольку предоставляют широкие возможности для злоупотреблений и могут привести к снижению стоимости бизнеса. На **рис.4** представлены 2 условия (потенциально заинтересованные стороны и роль в сделке), которые позволяют признать совершенную сделку сделкой с заинтересованностью. Особо следует отметить, что сделка с заинтересованностью не требует одобрения ОСА, если условия такой сделки существенно не отличаются от условий аналогичных сделок, ранее заключенных с тем же лицом в процессе обычной хозяйственной деятельности до того, как оно было признано заинтересованным лицом. Данное исключение распространяется на такие сделки с заинтересованностью до момента проведения следующего годового ОСА.

Организация не обязана следовать порядку одобрения сделки с заинтересованностью, если:

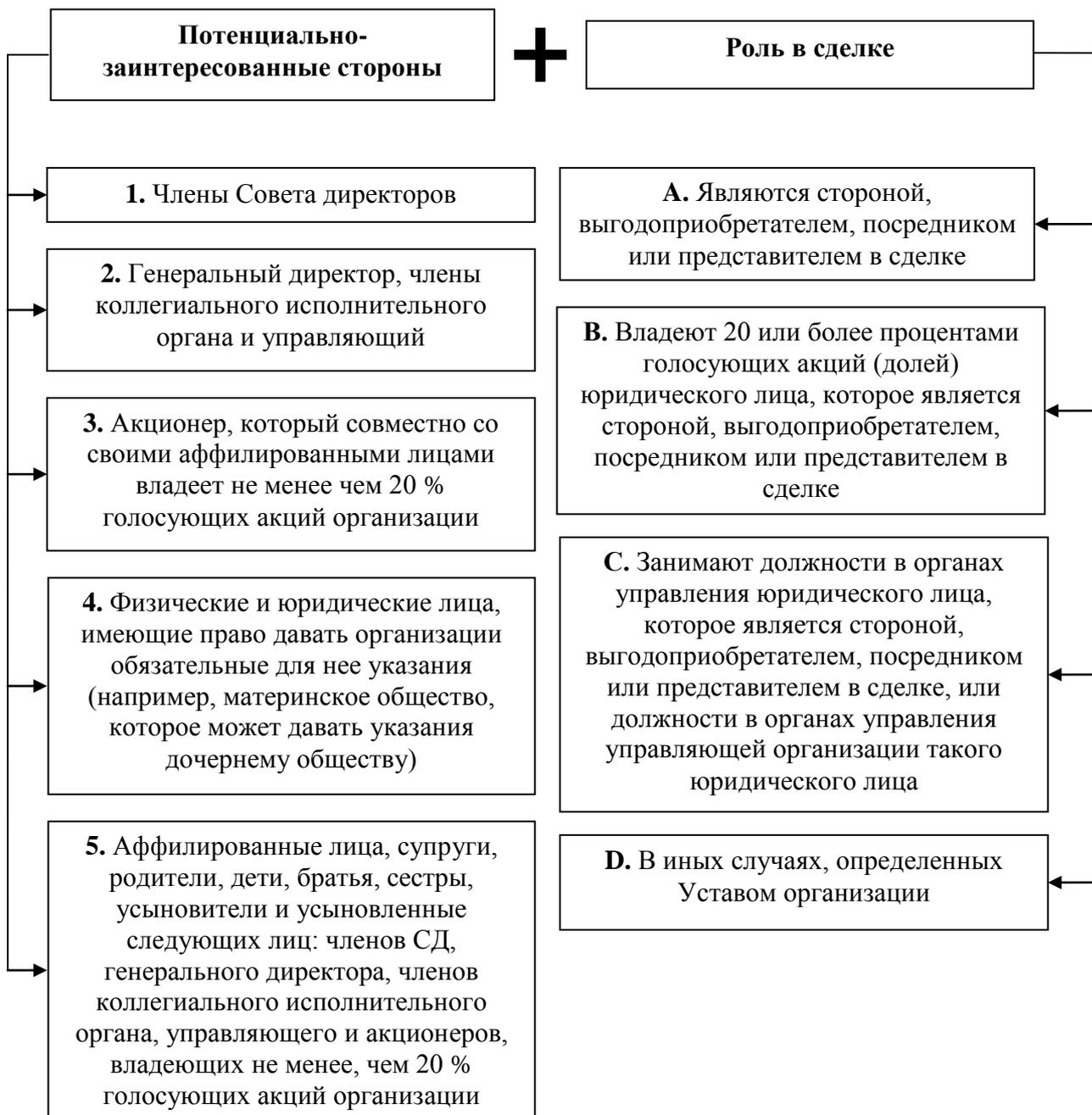
- в совершении сделки заинтересованы все акционеры организации;
- в рамках сделки осуществляется преимущественное право акционеров на приобретение размещаемых организацией акций;
- сделка связана с приобретением или выкупом организацией размещенных акций;
- сделка представляет собой реорганизацию организации в форме слияния (присоединения) организаций, если другой организации, участвующей в этом процессе, принадлежит более чем  $\frac{3}{4}$  всех голосующих акций реорганизуемой организации.

К категории существенных корпоративных сделок относятся также сделки по приобретению контроля – сделки, в ходе которых лицо (или группа аффилированных лиц) приобретает контрольный пакет акций, определяемый в Законе «Об АО» как 30 или более процентов от общего числа размещенных обыкновенных акций организации. Вышеуказанные сделки представляют собой поглощение. Однако хотелось бы конкретизировать понятие «аффилированного лица» (АЛ), поскольку при поглощении изменяется контроль над организацией, ее стратегия и процесс принятия решений, а акции, приобретаемые ими, суммируются при определении того, является ли та или иная сделка сделкой по приобретению контроля. АЛ определяется как физическое или юридическое лицо, способное оказывать влияние на деятельность юридических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. На **рис.5** представлен перечень АЛ.

Рассмотренные три наиболее важные категории существенных корпоративных сделок - крупные сделки, сделки с заинтересованностью и сделки по приобретению контроля могут быть признаны недействительными в случае нарушения порядка их заключения, что повлечет значительные убытки для промышленной организации. К специфическим инструментам корпоративного управления следует отнести *положения в Уставе*, устанавливающие определенные условия перехода контроля над деятельностью промышленной организации в случае осуществления враждебного поглощения:

- положение о мажоритарном большинстве;
- положение по переизбранию Совета директоров;
- положение о санкционированном выпуске ценных бумаг;
- положение, ограничивающее отмену ранее принятых поправок, которые затрудняют удаление из Устава ранее одобренных поправок.

Степень проработанности вышеуказанных положений находится в юридической плоскости.



**Рис.4. Элементы сделок с заинтересованностью**



**Рис.5. Перечень аффилированных лиц организации**

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Плесовский П.А.

*В статье говорится о необходимости государственного участия в условиях рыночной экономики. Причем это участие не ограничивается простым партнерством, показана необходимость внешнего регулирования государством рынка медицинских услуг. Необходимо учитывать то, что рынок медицинских услуг не может и не должен быть свободным рынком. Показано резкое ухудшение здоровья и увеличение смертности россиян при ослаблении регулирующей функции государства в переходный период. Говорится о необходимости государства обеспечивать производство общественных и социально значимых благ, на которое не способен рынок. Раскрыты основные недостатки и показаны особенности рынка медицинских услуг. Дается вывод о необходимости сочетания рыночных механизмов с государственным регулированием, при обязательном доминировании государства.*

**Ключевые слова:** государство, рынок, медицинские услуги, блага, регулирование, потребности, общественные блага, экономическая политика, здоровье населения, здравоохранение, государственное доминирование, программирование.

Представление об идеальности экономики, регулируемой лишь «невидимой рукой» рынка, не подтвердилось ни практикой, ни научными разработками. Действительно, в природе не существует «совершенных» рынков, из-за чего и приходится прибегать к тем или иным мерам внешнего регулирования. Так, например, «регулирующая (в определенных пределах) роль государства, социальная функция и ограничение частной собственности в пользу общественных интересов, идея общегосударственного планирования... давно стали достоянием законодательства в развитых капиталистических странах» [8].

Понимание роли государства в экономических процессах связано с ответом на вопрос о том, почему государственные структуры должны играть свою роль в экономике. Почему все решения не могут приниматься фирмами, координирующими свои действия через рынки? Ответить на эти вопросы можно исходя из теории «фиаско» рынков. Современная теория рыночной экономики исходит из того, что «...в обширных зонах экономической жизни именно рынки могут быть эффективным средством решения

фундаментальных экономических проблем. Но рынки не всегда функционируют безупречно.... В ряде случаев их фиаско серьезны и даже катастрофичны»[3].

По мнению Дж. Ю. Стиглица, основными мотивами государственной деятельности выступают следующие провалы рынка, при которых последний неэффективен по Парето: несостоятельность конкуренции (существование монополий, географические ограничения рынка, затрудняющие выбор покупателя, наличие государственных монополий, высокие входные барьеры в отраслях, экономия на масштабе производства и естественные монополии); объективное существование общественных товаров, которые либо не будут поставлены рынком, либо если и будут, то в недостаточном количестве; невозможность определения частными производителями внешних эффектов / экстерналий, снижающая эффективность распределения ограниченных ресурсов; неполные рынки (частные рынки не в состоянии удовлетворить спрос на какой-то товар или услугу, даже если издержки при этом меньше, чем цена, которую платят индивиды); несовершенство информации, неравновесия [9].

Аналогичную позицию по данному вопросу занимает и А. Лившиц. По его мнению, общество в условиях рынка не может признать в качестве единственно возможного рыночный критерий распределения, реализация которого не гарантирует людям права на достойную жизнь. Без государства как общественного условия здорового развития экономики невозможно государственное регулирование на национальном и международном уровнях, рыночная экономика не имеет врожденного иммунитета против трех тяжелых болезней – монополизма, инфляции, спада в деловой активности [4].

К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, рассматривая государство как производителя, также признают, что существуют определенные виды товаров и услуг, которые и должен последний обеспечить [6].

Как полагает Н.С. Волостнов, правильное методологическое решение данной проблемы заключается в «нишевом» подходе, когда государство и рынок берут на себя выполнение лишь тех функций, которые они могут реализовывать самым наилучшим образом [2].

К потребностям общества, включаемым в «государственную» нишу, относятся:

- потребности в чистых общественных благах;
- потребности в ряде квазиобщественных благ;
- потребности в смешанных благах, которые являются исключаемыми и конкурентными (с положительными качествами – лекарственные препараты, медицинская техника и др., с отрицательными качествами – алкоголь, табак и т.п.);

- потребности в социально значимых благах, которые хотя и являются исключаемыми и конкурентными, но требуют государственного производственного активизма в силу высоких внешних положительных эффектов на общество;

- потребности в ряде частных экономических благ (возникающих при определенных условиях), связанных с предупреждением и ликвидацией последствий эпидемий, природных и экологических катастроф и др.

В настоящее время одним из ключевых вопросов экономической теории и хозяйственной практики считается вопрос о формах, методах и границах государственного участия в решении экономических проблем, так как считается, что ни одна современная социально-экономическая система не может опираться только на рынок. При этом действительное соотношение государства и рынка достаточно сильно варьируется в различных странах.

Россия относится к группе стран с переходной экономикой, что само по себе задает дополнительную управленческую компоненту в государственном влиянии на экономические процессы. В соответствии с такими особенностями переходного процесса значительное место у нас должны занимать целевые государственные программы, признанные сформировать несуществующие или слабо развитые объекты (инфраструктура, рыночные институты и др.).

Характерной чертой экономической политики в странах с переходной экономикой была минимизация роли государства. Как отмечает Р. Макинтайр, «теперь уже ясно, что в условиях переходного периода, обладающего затяжным характером и сложной природой, ответственность государства должна, скорее увеличиваться, чем уменьшаться. Вмешательство государства должно быть активным в те важные области, где рыночные силы не могут обеспечить эффективного размещения ресурсов или где доступ к основным, наиболее важным благам и условиям для жизни людей является несправедливым» [5].

Во многих странах с переходной экономикой опыт данного периода не был воодушевляющим. Хотя и считается, что люди получили больше политических свобод, они заплатили за это высокую цену. В данный период состояние здоровья населения России резко ухудшилось. Значительно выросла заболеваемость, в том числе теми болезнями, которые в советский период считались практически изжитыми, резко увеличилась инвалидизация населения. Беспрецедентно для мирного времени возросла смертность населения в целом – более чем на треть, в трудоспособном возрасте – в 1,5 раза. Чрезвычайно высока смертность мужчин в трудоспособном возрасте (в 2,5-4,0 раза выше, чем в западноевропейских странах, США и Японии) [7].

Произошло сокращение объема общественного финансирования здравоохранения. Как показывают расчеты в сопоставимых ценах, рассчитанных методом дефлятирования расходов по статьям бюджетной классификации, общественные расходы на здравоохранение РФ в 2000г. сократились по сравнению с 1991 г. в 2,5 раза, в том числе консолидированного бюджета – более чем в 3 раза [1].

С 1992 г. здоровье населения России характеризуется стремительным ухудшением. Средняя продолжительность жизни за первые 3 года реформ сократилась на 5 лет (1991г. – 69,0; 1994 г. – 64,0), причем это происходило не в военное, а в мирное время! Смертность (число умерших на 1000 чел. населения) увеличилась с 11,4 до 15,7. Причем смертность в трудоспособном возрасте возросла с 1991 по 1994 г. более чем на две трети [1].

Правомерно считать, что рост смертности в стране, резкое ухудшение здоровья большинства населения, были обусловлены неадекватной государственной политикой, в общем, и в частности в области здравоохранения.

Сегодня уже широко известно, что избранная радикал реформаторами постсоветского периода стратегия реформирования страны имела основной задачей не структурную перестройку, не наведение элементарного порядка в экономике, а ликвидацию административных ограничений, которые с точки зрения набравшего силу отечественного капитала препятствовали реализации экономической свободы субъектов хозяйственных отношений.

Не случайно, российскому обществу в первые годы реформирования навязчиво внушалась мысль, что достаточно перейти к рынку, и он сам урегулирует все связи и взаимоотношения в обществе и экономике. Естественно, что государственное регулирование в любой форме оказывается с этой точки зрения не только лишним, но и вредным, нарушающим естественный ход рыночной самоорганизации.

Здравоохранение относится к числу тех отраслей, где деятельность государства объективно присутствует в гораздо большей мере, чем в экономике в целом. Причем данное положение верно независимо от того, к какой экономической модели тяготеет здравоохранение любой рассматриваемой страны. В современной экономической литературе недостаточно уделяется внимание государственному регулированию социальной сферы и особенно системы здравоохранения, проблемам и противоречиям в этой области.

Мировой опыт свидетельствует, что государство оказывает существенное воздействие на процесс создания и предоставления медицинских услуг населению.

Государственное регулирование этих отношений направлено на достижение следующих целей:

- создание условий для удовлетворения потребности населения в качественных медицинских услугах;
- обеспечение устойчивых темпов развития отрасли;
- поддержание научного потенциала отрасли;
- регулирование структурных изменений в здравоохранении, вызванных уровнем заболеваемости населения, демографической ситуацией в стране.

Существенные ограничения в действии рыночных механизмов в здравоохранении определяются, прежде всего, тем, что многие медицинские услуги представляют собой блага не только по морально-этическим оценкам, но и по экономическим характеристикам. В экономической теории под общественными благами понимают такие товары и услуги, потребление которых одним лицом предполагает возможность потребления этих же благ другими членами общества. От них отличаются частные блага, характеризующиеся свойствами исключения и соперничества, то есть использование единицы товара одним потребителем делает невозможным использование этого товара другими субъектами. Хотя в чистом виде общественные блага встречаются редко, целый ряд услуг, предоставляемых здравоохранением, вполне соответствует данным критериям. Это относится к мероприятиям, направленным на защиту и улучшение состояния окружающей природной среды, санитарно-эпидемиологические мероприятия, различные виды профилактической деятельности, научные изыскания в области медицины. Не все виды медицинских услуг могут в полной мере соответствовать определению общественного блага, как, например, вакцинация, лечение опасных инфекционных заболеваний. Так как предоставляются конкретным лицам без непосредственного предоставления всем другим, а будучи предоставлены одним, не могут предоставляться и другим без дополнительных затрат. Здесь более уместно говорить о возникновении внешних эффектов (экстерналий), под которыми современная теория рыночной экономики понимает эффекты воздействия производства или потребления благ на третьих лиц, не являющихся ни производителями, ни потребителями этих благ (и никак не отраженные в ценах на эти блага). Можно констатировать, что медицинские услуги, обладающие внешними эффектами, по своей экономической природе схожи с услугами, являющимися общественными благами. В тоже время широкий набор медицинских услуг выступает как частные, индивидуальные блага. Эти услуги не содержат в своем производстве и потреблении внешних эффектов и в этом смысле мало, чем отличаются от традиционных товаров. Следует полагать, что именно такая экономическая

неоднородность различных услуг здравоохранения во многом определяет то обстоятельство, что ни в одной стране мира нет единой системы медицинской помощи, и различные виды медицинских услуг имеют разный способ включения в процесс производства.

В современном обществе значительная часть медицинских услуг выступает в качестве общественных благ (в большей или меньшей степени) и благ с выраженными внешними эффектами. Конкретное соотношение этих услуг с другими, частными благами, структура общественных потребностей во многом определяется состоянием общественного здоровья и его динамикой.

Практически все экономисты сходятся во мнении, что оптимум в объеме и структуре производства общественных благ (или благ с внешними эффектами) невозможно достичь с помощью рыночного механизма, что именно государство наилучшим образом предоставляет эти блага. Это положение справедливо по отношению к организации производства и потребления многих услуг здравоохранения. Мировая практика показывает, что с решением этой проблемы более успешно справляются те страны, где высока степень государственного участия в сфере охраны здоровья.

Важнейшая концепция, объясняющая необходимость государственной службы или государственного контроля здравоохранения, заключается в том, что свободный рынок, являющийся часто наиболее эффективным способом достижения подъема отрасли, просто не пригоден для системы здравоохранения в связи с его «провалами». Основные недостатки рынка для системы здравоохранения состоят в следующем. Для существования свободного рынка, как известно, необходимо наличие покупателей, определяющих спрос и продавцов, определяющих предложение. Однако в медицине покупатель не определяет спрос на конкретную услугу. Врач, определяя одновременно и спрос и предложение, оказывается в выгоднейшем положении, получая в условиях свободного рынка неограниченную возможность, продавать то, что выгодно в первую очередь ему.

Причина подобного, лежит в первоначальной асимметрии информации, которой обладает лишь врач, так как он наделен знаниями, позволяющими ему принимать решение о лечении пациента. Вследствие несовершенной информации, уменьшается эффективность конкуренции среди производителей большинства медицинских услуг. Отношения врача и пациента являются примером так называемой информационной асимметрии. Врачи не только выступают в роли производителей и поставщиков медицинских услуг, но на деле также являются и их заказчиками. Врачи определяют и сообщают пациентам, в чем именно последние нуждаются. Сам пациент чаще всего не

может выступать эффективным контролером качества медицинских услуг. Врачи в силу специфики профессиональной деятельности заинтересованы в сохранении такой информационной асимметрии. Более того, самым предпочитаемым является для производителей медицинских услуг тип пациента, который не обладает достаточно полной информацией о собственном здоровье и доверительно готов выполнять все предписания врача. Отсюда следует, что индивидуальные экономические интересы пациента опосредованы индивидуальными экономическими интересами врача. Врач, определяя одновременно и спрос и предложение медицинских услуг, решает иногда собственные экономические задачи.

Для существования свободного рынка необходимым условием является свободный доступ к нему продавца и покупателя. Неограниченный доступ продавцов медицинских услуг привел бы к еще большему распространению различного рода лечебных технологий, не основанных на доказательной медицине. Подобную ситуацию, несмотря на наличие контролирующих органов, мы имеем в настоящее время в России.

Уникальность оказываемых услуг, их индивидуальность, приводит к затруднению сопоставления цены и качества. Кроме того, в большинстве стран среди частнопрактикующих врачей открытое проявление конкуренции осуждается, а в ряде случаев даже пресекается. Врачам требуются взаимные консультации, они заинтересованы в определенной степени «погашении» конкурентной борьбы. Сказывается сильная корпоративность, традиционно присущая работникам медицинской сферы.

Кроме того, всегда будет ограничена конкуренция между больницами, вне зависимости от того, являются ли они государственными или коммерческими организациями. Чаще всего в любой местности, за исключением крупных городов, имеется в большинстве случаев, одна или всего несколько больниц. Увеличение их числа, как правило, экономически не оправдано. Здесь возникает ситуация, близкая к состоянию естественной монополии. Кроме того, в случае необходимости медицинской помощи, пациент редко имеет возможность выбора.

Нарушение принципов равного доступа к минимальному набору наиболее важных услуг системы здравоохранения, особенно в случае угрозы жизни, неприемлемо для большинства граждан развитых стран. Потребление медицинских услуг в силу своего особого социального значения не может определяться только уровнем платежеспособности пациента. Подобная ситуация не отвечает постулатам рыночных отношений. Обеспечение доступности медицинских услуг для всех слоев населения, в том числе и для 30% россиян, живущих за чертой бедности, требует участия государства.

Эти специфические особенности медицинских услуг ограничивают действие рыночных механизмов в здравоохранении и приводят к необходимости участия государства в регулировании развития отрасли.

Таким образом, свободный рынок непригоден для регулирования системы здравоохранения, так как здравоохранение представляет собой особый сектор хозяйства, в котором недостатки рыночных отношений могут оказывать значительно большее негативное влияние на население, чем в других сферах.

Однако непригодность свободного рынка не означает, что отдельные элементы его не могут быть использованы в регулируемых государством системах здравоохранения для создания конкуренции между продавцами медицинских услуг, повышения эффективности использования ресурсов, мотивации врачей и стимулирования потребителей. В связи с этим в области медицинского обслуживания требуется тщательное сочетание рыночных сил и государственного вмешательства.

Государственное регулирование затрагивает различные направления. Рассмотрим некоторые из них.

Важной функцией государства в сфере здравоохранения является создание правовой основы деятельности. Эта функция государства сводится к разработке законодательных и нормативных документов, регулирующих механизм функционирования здравоохранения в целом и отдельных его субъектов. Одновременно государству необходимо контролировать выполнение установленных законодательных и нормативных документов.

Другое важное направление государственного регулирования здравоохранения - создание общественных медицинских услуг. Как известно, рынок в состоянии выявить и удовлетворить лишь спрос на частные медицинские услуги. Создание и реализация общественных медицинских услуг являются задачей государства.

Следующее важное направление госрегулирования здравоохранения является обеспечение высокого качества медицинских услуг. Последнее время в мировой практике проблемам качества уделяется существенное внимание. Разработан международный стандарт всеобщего управления качеством. В настоящее время контроль качества медицинской помощи в Российской Федерации осуществляется должностными лицами медицинских организаций, клинико-экспертными комиссиями и главными специалистами всех уровней системы здравоохранения. Существенная роль в процессе оценки качества медицинских услуг должна принадлежать страховым медицинским организациям. Важнейшим направлением управления качеством медицинской помощи населению является система лицензирования медицинской деятельности.

Рынку свойственна тенденция к монополизации, которая приводит к подрыву основ свободной конкуренции, диктату производителей над потребителями, а вследствие этого – к стагнации. Проведение антимонопольной политики, защита принципов свободной конкуренции в процессе создания медицинских услуг могут быть выполнены только государством.

К мерам госрегулирования относится также поддержка малого предпринимательства в здравоохранении (посредством налоговой и кредитной политики, установления упрощенного порядка регистрации и представления государственной статистической и бухгалтерской отчетности).

Одной из функций государства в здравоохранении является поддержка науки и высоких технологий. Развитие изобретательства, появление крупных изобретений являются существенным фактором инноваций в здравоохранение.

Государственное регулирование здравоохранения может осуществляться различными методами, среди них можно выделить административные и экономические средства.

Административные методы регулирования здравоохранения включают такие методы, как разрешение, запрещение, принуждение.

Разрешение предусматривает согласие на осуществление какой – либо медицинской деятельности. В России ведение медицинской деятельности осуществляется на основе лицензии. Запрещение и принуждение проявляется в необходимости специалистам иметь соответствующие сертификаты, проходить с определенной регулярностью повышение квалификации, соблюдать установленные стандарты в лечении пациентов.

Существенное место среди мер госрегулирования медицинской деятельности занимают экономические средства. Это бюджетно – финансовая политика государства в сфере здравоохранения, денежно-кредитная политика, государственное программирование и т.п. Одной из составных частей бюджетно-финансовой политики является налоговая политика. В соответствии с налоговым законодательством некоторые организации здравоохранения могут полностью или частично освобождаться от уплаты налогов.

Как было отмечено, одним из методов государственного регулирования здравоохранения является целевое регулирование здравоохранения или его программирование. Государственные программы можно подразделить на несколько видов. Краткосрочные программы разрабатываются обычно на срок от 1 года до 3 лет. Среднесрочные программы охватывают период в 3 – 5 лет. Долгосрочные программы планируются на срок от 5 и более лет. Целевые программы предусматривают развитие

конкретных видов медицинских услуг и предоставление их отдельным группам населения. Например, правительством Российской Федерации издано распоряжение от 11 декабря 2006 г. №1706-р об утверждении федеральной целевой программы «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007-2011 годы)». В эту программу включены следующие подпрограммы: «Сахарный диабет», «Туберкулез», «ВИЧ-инфекция», «Онкология», «Инфекции, передаваемые половым путём», «Вирусные гепатиты», «Психические расстройства», «Артериальная гипертония» и «Вакцинопрофилактика».

В случаях экологических катастроф, военного положения, эпидемий и т.п. разрабатываются соответствующие чрезвычайные программы. Выделяют, кроме того, общегосударственные, региональные, отраслевые программы.

Государственное программирование в здравоохранении – это своего рода инвестиционные программы, рекомендуемые и поддерживаемые экономическими и социальными ресурсами государства, гарантирующие развитие отрасли в заданном направлении. Планируя и регулируя сферу экономических отношений в здравоохранении, государство стремится добиться необходимой координации воспроизводственных потоков в данном секторе экономики в соответствии с потребностями общества в охране и укреплении здоровья.

Наиболее радикальный подход, который был характерен для советского здравоохранения, а в настоящее время почти в чистом виде сохраняется в Великобритании, предполагает доминирование государственной формы собственности на лечебно-профилактические учреждения и сводит лечебные и управленческие кадры на уровень наемного персонала. К положительным качествам такой системы нужно отнести возможность сделать лекарственные средства и медицинскую помощь общедоступными в такой относительно бедной стране, как Россия.

Система частного страхования здоровья, как показывает опыт, не способна обеспечить общедоступный минимум медицинской помощи и значительно затрудняет государственную поддержку групп населения, не способных оплатить стоимость лечения. Подобная система не обеспечивает необходимой степени централизации финансовых средств и не дает возможности государству прямо контролировать издержки в отрасли, что ведет в конечном итоге к росту стоимости лечения.

Таким образом, для достижения оптимального распределения ресурсов в здравоохранении, необходима общенациональная централизация страховых взносов под контролем государства (гарантия от инфляции спроса) и эффективный контроль

государства за формированием издержек в здравоохранении (гарантия от инфляции предложения).

Создание институциональных аналогов рынка подобного рода, как показывает опыт, решается с использованием двух ключевых элементов. Первое – образование подконтрольного государству общенационального фонда обязательного медицинского страхования, складывающегося из пропорциональных доходу взносов и обеспечивающего всем гражданам свободный доступ к основным видам медицинской помощи. Второе – путем подбора такого механизма финансирования лечебного учреждения, который мог бы заменить собой прямой контроль государства за издержками в здравоохранении. Можно ограничивать инфляцию спроса в здравоохранении, законодательно закрепив монопольное право сбора и расходования страховых взносов за контролируемым государством фондом медицинского страхования и производить дотацию через федеральный бюджет регионам, не способным самостоятельно покрыть расходы на медицинское обслуживание на своей территории. Инфляцию издержек можно сдерживать механизмом ценообразования на медицинскую помощь.

Следуя из вышесказанного, необходимо сочетать элементы рынка в его классическом понимании и управляемые государством институты в организации здравоохранения. Кроме того, рыночные стимулы должны играть существенную роль, так как монополизация платежеспособного спроса на медицинские услуги государством, нормативное распределение финансовых средств между больницами приводит к тому, что финансовые результаты их деятельности перестают служить надежным ориентиром эффективности.

Важно, чтобы при разработке и принятии этих решений максимально учитывались объективные экономические критерии, особенности здравоохранения, специфика медицинских услуг. В сложных условиях трансформации экономики, когда соответствующие отношения охватывают практически все сферы жизнедеятельности общества, необходимо помнить, что действие рыночных механизмов в здравоохранении изначально ограничено. Все-таки значительную часть услуг отрасли составляют общественные блага и блага с внешними эффектами (экстерналии), с производством которых лучше справляется государство, а не рыночные структуры. Кроме того, рыночные способы производства и получения медицинских услуг связаны с ограниченностью конкуренции и несовершенством информации, что в свою очередь требует государственного регулирования соответствующих механизмов. И самое главное, нельзя забывать о необходимости реализации государством своей функции обеспечения

социальной справедливости, что особенно актуально в отношении заботы о здоровье своих граждан.

Таким образом, при регуляции рынка медицинских услуг необходимо сочетание рыночных механизмов с государственным регулированием, при обязательном доминировании государства.

#### **Список источников и литературы:**

1. Болдов О.Н., Иванов В.Н., Розенфельд Б.А., Суворов А.В. Ресурсный потенциал социальной сферы в 90-е годы // Проблемы прогнозирования. 2002г. №1. С.56
2. Волостнов Н.С. Государственное предприятие в рыночной экономике. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. С.32
3. Долан Э.Д., Линдей Д.Е. Рынок. Микроэкономическая модель.-СПб.\_1992.-С.92.
4. Лившиц А. Государство в рыночной экономике // Российский экономический журнал. 1992. №11. С. 123-125
5. Макинтайр Р. Социальная политика в странах с переходной экономикой в аспекте развития человеческих ресурсов // Проблемы прогнозирования. 2002 №2. С. 142.
6. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы, политика. В 2-х т.: Пер. с англ. М.: Республика, 1992. Т.1. С.94
7. Об итогах работы органов и учреждений здравоохранения в 2001 г. и задачах совершенствования медицинской помощи населению в соответствии с Программой социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу (2002-2004 гг.). М.: Минздрав РФ. 2002
8. Социология / Под ред. Э.В.Тадевосяна. М.: Знание, 1995.-3с
9. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора: Пер. с англ. М.: Изд-во МГУ, ИНФРА-М, 1997. С.76-84

## **О ВВЕДЕНИИ МЕХАНИЗМОВ «ПОГЛОЩЕНИЯ» И «ВЫТЕСНЕНИЯ» В ПРАКТИКУ РОССИЙСКОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

**Усачёв А.Н., Шихвердиев А.П.**

*В статье рассматриваются вопросы введения принципиально нового для российского законодательства механизма «поглощения» и «вытеснения», описываются основные принципы данных механизмов. Авторы анализируют принципиальную допустимость введения механизма «вытеснения» с учётом норм Конституции РФ.*

**Ключевые слова:** поглощение, вытеснение, корпоративные конфликты, корпоративное управление, права миноритарных акционеров, принудительный выкуп, лишение прав собственности, Конституция РФ.

Одной из наиболее актуальных проблем современного развития корпоративного управления в России является столкновение интересов «мажоритарных» (обладающих большинством голосов в органах управления общества) и «миноритарных» акционеров прежде всего в существующих крупных холдинговых структурах.

Основа этого корпоративного конфликта в России была заложена при разработке концепции приватизации в девяностые годы XX века, когда при создании акционерных обществ, вертикально-интегрированных холдинговых структур в различных сферах производства появилось огромное число миноритарных акционеров на уровне дочерних компаний холдингов.

Большинство российских акционерных обществ не являются «союзом капиталов». Они были созданы в процессе приватизации путём изменения организационно-правовой формы унитарных предприятий. В данном случае происходило не объединение капиталов, а льготное или безвозмездное распределение прав на бывшее государственное имущество. На этом начальном этапе в истории корпоративных отношений новой России основная цель предпринимателей всех времен и народов – получение прибыли, еще не осознавалась новоиспеченными акционерами, которыми становились члены так называемого трудового коллектива. Поскольку предпринимателями все эти работники бывших государственных предприятий себя не ощущали, то и получение прибыли для них не было основной целью. Учредители появляющихся акционерных и других обществ ощущали себя скорее членами производственного кооператива, нежели собственниками своего бизнеса. Акционерами они стали, не внося в уставный капитал общества ни копейки, в лучшем случае - уплатив за них государству полцены, да и то не деньгами, а специально напечатанными для этой

цели приватизационными бумагами - ваучерами, розданными совершенно бесплатно. Лозунги конца 1980-х - начала 1990-х годов - например, о том, что необходимо привить всем и каждому "чувство собственника", раздать каждому «свое», «кровное», «заработанное», но присвоенное коварным советским государством, в виде акций - долей участия в капиталах акционерных обществ, образованных на базе имущества предприятий, еще недавно принадлежавших этому самому государству - очень быстро и навсегда канули в небытие. А вот наследие реализованной концепции, порочной по самой своей сути и изначально обреченной на неуспех, осталось и продолжает распространять свое весьма неприятное влияние.

Таким образом, прослеживаются две разнонаправленные, но при этом взаимосвязанные тенденции в эволюции компаний, которые изначально были созданы как открытые акционерные общества, но фактически не являлись публичными компаниями, объединяющими капиталы инвесторов. Относительно небольшая часть компаний (это, прежде всего, головные компании крупных холдинговых структур) эволюционируют в действительно открытые акционерные компании, осуществляющие привлечение инвестиций через публичное размещение и обращение ценных бумаг. Эти компании совершенствуют корпоративное управление с учётом интересов всех групп инвесторов. Вводятся специальные процедуры раскрытия информации всем заинтересованным лицам. Доход этих компаний и их акционеров непосредственно зависит от уровня их капитализации, рыночных цен на размещенные акции. Контролирующие акционеры делятся правами контроля в обмен на привлечение инвестиций.

Наряду с описанными процессами, характерными для публичных компаний, наблюдается и обратный процесс, процесс превращения компании, которая формально имеет организационно-правовую форму открытого акционерного общества, в частную закрытую компанию, с высокой степенью концентрации корпоративного контроля у одного участника или группы аффилированных лиц. Компании, которые изначально не были объединением капиталов, последовательно эволюционируют в общество одного лица. Контролирующие акционеры этих компаний ориентированы на извлечение дохода в виде контролирующей премии (контроля над финансовыми потоками), а не за счёт привлечения инвестиций путём публичного размещения и обращения ценных бумаг.

Обе тенденции можно наблюдать в крупных вертикально-интегрированных холдинговых структурах (ОАО «ЛУКОЙЛ», ОАО «Роснефть»). Головная компания холдинга – ОАО «ЛУКОЙЛ», реальная публичная компания, в которой контролирующие акционеры делятся частью корпоративного контроля с инвесторами, привлекаемыми на рынке публичного размещения и обращения ценных бумаг. Акции ОАО «ЛУКОЙЛ»

входят в котировальный лист на Лондонской фондовой бирже, компания соответствует и выполняет требования и стандарты листинга данной торговой площадки. Единственный акционер ОАО «Роснефть» выпускает на публично обращение 14 процентов принадлежащих ему голосующих акций, привлекая за счёт этого инвестиции.

В то же время дочерние общества, входящие в холдинг последовательно превращаются в частные закрытые компании, в которых основное общество стремится получить 100 процентов корпоративного контроля. Три крупнейших нефтегазодобывающих дочерних обществ ОАО «ЛУКОЙЛ»: ООО «ЛУКОЙЛ-Западная Сибирь», ООО «ЛУКОЙЛ-Коми», ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» существуют в организационно-правовой форме обществ с ограниченной ответственностью со 100% участием головной компании и её аффилированных лиц.

Кроме того, по мере развития акционерного, финансового и налогового законодательства, равно как и в связи с развитием движения акционеров в защиту собственных прав, противоречия между интересами головных холдинговых компаний, их основных акционеров и акционеров дочерних обществ начали быстро обостряться. Процесс развития конфликта шел тем быстрее, чем больше был интерес холдинговой компании и ее основных акционеров в консолидации всей структуры холдинга. Холдинговые компании и их акционеры заинтересованы в преобразовании структур холдингов в иные, более устраивающие их с точки зрения осуществления и регулирования производственно-хозяйственной и корпоративной деятельности, структуры.

Процесс перераспределения корпоративного контроля в пользу крупных акционеров в вертикально-интегрированных холдинговых структурах в России привёл к образованию в обществах и, прежде всего, в дочерних обществах холдинговых структур так называемых «микроминоритариев».

В ситуации, когда крупный акционер – поглотитель приобрел количество акций, достаточное для принятия управленческих решений (переизбрание совета директоров, увеличение уставного капитала, реорганизация общества, одобрение крупных сделок и прочие), миноритарные акционеры готовы были с радостью продать свои акции, однако к тому времени цена на такие дисконтированные (за счёт утраты каких-либо контрольных наценок) акции может упасть настолько, что единственным, кто согласился бы приобрести эти акции и будет этот поглотитель, но уже по бросовой цене. Кроме того, микроминоритарии фактически утрачивают реальные права акционеров, так как финансовые потоки контролируются крупным акционером, а активы поглощенного общества могут быть вполне законно выведены.

Любые попытки ограничения произвола акционера, сконцентрировавшего в своих руках сверхкрупный пакет акций, предпринимавшиеся во многих юрисдикциях показывают полную бесперспективность подобных усилий: если кто-то наращивает своё участие в корпорации, то делается это с единственной целью – самостоятельно извлекать доходы от контрольной премии, а потому помехи в лице миноритарных акционеров со временем будут устранены.

05 января 2006 года был принят Федеральный закон №7-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации», который серьезным образом изменил правовое регулирование положений, связанных с приобретением более 30 процентов акций открытых обществ. Как указывают разработчики в пояснительной записке к проекту федерального закона - данный нормативный акт разрабатывался с учетом Директивы 2004/25/ЕС Европейского парламента и Совета «О сделках поглощения» от 24.04.2004. Целью нормотворчества было приведение акционерного законодательства в соответствие с правом ЕС и обеспечение баланса законных интересов акционеров - владельцев крупных пакетов акций и миноритарных инвесторов открытых акционерных обществ.

В соответствии с №7-ФЗ от 05.01.2006 «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» с 01.07.2006 в России стали действовать механизмы, известные в иностранных правовых порядках под наименованием the squeeze-out (freeze-out) & the sell-out rights. Согласно вышеуказанным изменениям в российском законодательстве, для получения права мажоритарного акционера требовать от оставшегося меньшинства акционеров принудительной продажи в свою пользу принадлежащих им акций такому акционеру необходимо будет консолидировать 95% от голосующих акций общества. Содержанием второго института является право миноритарных акционеров требовать от мажоритарного акционера выкупа их акций.

И холдинговые компании, стремящиеся оптимизировать структуры холдингов, характер взаимоотношений с участниками холдингов и превратиться в эффективные вертикально-интегрированные холдинги, и миноритарные акционеры холдингов, в интересы которых входит получение справедливой цены от участия в холдингах, получили инструмент устранения корпоративных конфликтов.

Идея внесения в российское акционерное законодательство норм, предоставляющих право крупным (мажоритарным) акционерам вытеснять из числа участников общества миноритарных акционеров получила широкий общественный резонанс ещё на стадии внесения соответствующих проектов законов в Государственную Думу. Начиная с первых законопроектов, внесенных на рассмотрение в Государственную Думу и предполагавших

реализацию механизма выкупа акций у миноритарных акционеров самим обществом при приобретении одним из акционеров совместно с аффилированными лицами более 90% размещенных обыкновенных акций общества, при обсуждении следующих законопроектов в Государственной Думе и уже после вступления в силу законодательных норм в научной литературе не смолкали споры о необходимости и допустимости соответствующих механизмов и процедур.

Ранее существовала всего одна статья, которая регулировала приобретение более 30 процентов акций (ст. 80 ФЗ "Об акционерных обществах" - далее Закона об АО), однако она распространялась только на общества с числом акционеров более 1 000, а в уставе Общества или решением общего собрания акционеров вообще можно было закрепить освобождение от этой обязанности. Также, фактически, не было требований к содержанию уведомления о намерении приобрести акции и строгой процедуры.

Глава XI.1 ФЗ «Об акционерных обществах» предусматривает введение таких институтов как добровольное и обязательное предложение о выкупе акций; конкурирующее предложение; выкуп лицом, которое приобрело более 95 процентов акций, ценных бумаг открытого общества по требованию их владельцев; выкуп ценных бумаг открытого общества по требованию лица, которое приобрело более 95 процентов акций открытого общества.

Добровольное предложение - это публичная оферта, направляемая лицом, имеющим намерение приобрести более 30 процентов общего количества акций общества (с учетом акций, уже принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам) через акционерное общество в адрес акционеров-владельцев соответствующих видов (типов) и категорий акций, о приобретении принадлежащих им акций общества. При этом, направить добровольное предложение может любое лицо - нет требования, чтобы такое лицо уже являлось акционером общества.

Добровольное предложение адресуется акционерам - владельцам акций соответствующих категорий (типов) и считается сделанным всем владельцам соответствующих ценных бумаг с момента его поступления в открытое общество. Статьей 84.3 Закона об АО установлены обязанности общества, возникающие после получения им добровольного предложения - в течение 15 дней с даты получения предложения общество обязано направить его вместе с рекомендациями совета директоров всем владельцам ценных бумаг, которым оно адресовано, в порядке, предусмотренном законом для направления сообщения о проведении общего собрания акционеров.

Содержание добровольного предложения детально регламентируется пунктом 2 статьи 84.1 Закона об акционерных обществах. В частности, добровольное предложение

должно содержать указание на количество приобретаемых ценных бумаг. Это правило введено для защиты интересов акционеров-владельцев акций, чтобы у потенциального покупателя не было возможности после получения информации о желающих продать свои акции в итоге приобрести, например, только одну акцию). В предложении может быть указан как минимум приобретаемых ценных бумаг (например, "такое-то количество штук, составляющих не менее 30 процентов уставного капитала"), так и максимум (например, "такое-то количество штук, составляющих не более 90 процентов уставного капитала").

При этом, лицо, направившее добровольное предложение, имеет право приобрести только то количество акций, которое ему необходимо (и которое указано в предложении). Оно не обязано покупать все акции, в отношении которых поступили заявления о продаже. Если общее количество акций, в отношении которых поданы заявления об их продаже, превышает количество акций, которое намерено приобрести лицо, направившее добровольное предложение, акции приобретаются у акционеров пропорционально количеству акций, указанному в заявлениях, если иное не предусмотрено добровольным предложением или заявлением о продаже акций.

Добровольное предложение должно содержать срок для его принятия, который не может быть менее 70 и более 90 дней с момента получения добровольного предложения акционерным обществом. Лицо, направившее добровольное предложение, не вправе приобретать акции, в отношении которых сделано такое предложение, на условиях, отличных от условий добровольного предложения, до истечения срока его принятия. В случае нарушения этого запрета прежний владелец ценных бумаг вправе требовать от лица, направившего добровольное предложение, возмещения причиненных этим убытков (пункт 6 статьи 84.3 Закона об АО).

Пунктом 5 ст. 83.1. Закона об АО установлена обязанность лица, направляющего добровольное предложение, приложить к нему безотзывную банковскую гарантию, содержащую обязательство гаранта уплатить цену проданных ценных бумаг их прежним владельцам в случае неисполнения оферентом своей обязанности по оплате в установленный срок. Срок действия банковской гарантии должен истекать не ранее чем через шесть месяцев после истечения установленного в добровольном предложении срока оплаты приобретаемых ценных бумаг.

Необходимо отметить, что цена приобретения акций устанавливается в добровольном предложении на усмотрение лица, направляющего такое предложение (в отличие от обязательного предложения, в котором цена не может быть меньше рыночной стоимости ценных бумаг).

Таким образом, институт добровольного предложения применяется только при намерении приобрести более 30 процентов акций (следовательно, направление оферты о приобретении, например, 25 процентов акций, не является добровольным предложением в смысле Закона об АО, и общество не обязано рассылать такую оферту акционерам). Кроме того, покупатель вправе не делать публичной оферты, а покупать акции индивидуально у акционеров. При этом, переходя рубеж в 30 процентов акций, приобретатель будет обязан сделать обязательное предложение.

Так в чем же смысл добровольного предложения? По всей видимости, законодатель, вводя такую новеллу как добровольное предложение, преследовал цель понудить потенциальных приобретателей пакетов акций делать это открыто и предоставить миноритариям возможность отслеживать появление крупных акционеров.

Рассмотрим условия и процедуру направления обязательного предложения. Согласно ст. 84.2 Закона об АО обязанность направить оферту у лица появляется, в случае приобретения более 30% (а также 50% или 75%) голосующих акций, с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам. Таким образом, из нормы следует, что обязанность появляется именно при пересечении порогового значения, то есть 30/50/75% +1 акция. При этом, необходимо учитывать, что акционер, имеющий, допустим 32% акций и желающий приобрести еще 10% (или любое другое количество, не дающее в совокупности превышения над 50%) направлять обязательное предложение не обязан.

Первоначально статья 84.2 Закона об АО предусматривала обязанность лица, приобретшего более 30% (а также 50% или 75%) голосующих акций, с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам, в течение 35 дней с момента внесения соответствующей приходной записи по лицевому счету направить акционерам публичную оферту о приобретении у них таких ценных бумаг.

В буквальном смысле это означает, что обязанность приобретателя акций направить предложение о приобретении ценных бумаг возникает только при появлении записи по лицевому счету (счету депо) приобретателя в реестре акционеров. Но на практике возможна следующая ситуация: компания-поглотитель приобретает 11% акций компании-цели, а затем приобретает 100% акций Общества, владеющего 20% акций компании-цели. Формально у компании-поглотителя обязанности по направлению предложения не возникло, но фактически она получила контроль над 31% акций Общества.

Во избежание подобных ситуаций норма была дополнена указанием, что обязанность возникает и с момента, когда лицо узнало или должно было узнать о том, что оно самостоятельно или совместно с его аффилированными лицами владеет

установленным количеством акций. Теперь обязанность лица возникает не только в силу покупки акций, но и в силу получения данным лицом лишь возможности влиять на решения, принимаемые обществом-целью, не связанной собственно с покупкой акций последнего.

Количество приобретаемых ценных бумаг не указывается; это означает, что направитель обязан приобрести любое количество акций, предложенных ему для покупки.

Срок принятия предложения (в течение которого заявление о продаже ценных бумаг должно быть получено офферентом) не может быть менее чем 70 и более чем 80 дней с момента получения обязательного предложения открытым обществом.

Цена приобретаемых акций должна быть не ниже их рыночной стоимости, и законодатель в этой связи, предусмотрел четкие критерии и альтернативы определения цены:

а) цена может определяться независимым оценщиком (в этом случае к обязательному предложению, направляемому в общество, прилагается копия отчета оценщика об их рыночной стоимости);

б) если бумаги обращаются на рынке ценных бумаг, то цена не может быть ниже их средневзвешенной цены, определенной по результатам торгов организатора торговли на рынке ценных бумаг за шесть месяцев; если бумаги обращаются на торгах двух и более организаторов торговли - цена определяется по результатам торгов всех организаторов торговли на рынке ценных бумаг, где указанные ценные бумаги обращаются шесть и более месяцев;

в) если в течение шести месяцев, предшествующих дате направления в открытое общество обязательного предложения, лицо, направившее обязательное предложение, или его аффилированные лица приобрели либо приняли на себя обязанность приобрести соответствующие ценные бумаги, цена приобретаемых ценных бумаг на основании обязательного предложения не может быть ниже наибольшей цены, по которой указанные лица приобрели или приняли на себя обязанность приобрести эти ценные бумаги.

Предложение лица должно обеспечиваться банковской гарантией, которая обеспечивает выплату гарантом стоимости акций акционерам, продающим свои акции, если лицо, приобретшее такие акции, не оплатило стоимость акций прежним акционерам.

Предложением может предоставляться возможность выбора формы оплаты приобретаемых бумаг деньгами или другими ценными бумагами, однако оплата деньгами должна предусматриваться обязательно. Денежная оценка ценных бумаг, которыми может осуществляться оплата приобретаемых ценных бумаг, должна быть не выше средневзвешенной цены, определенной по результатам торгов организаторов торговли на

рынке ценных бумаг за шесть месяцев, предшествующих дате направления обязательного предложения в открытое общество. А если ценные бумаги не обращаются на вышеупомянутых торгах или обращаются на них менее шести месяцев, - не выше их рыночной стоимости, определенной независимым оценщиком. Документы, подтверждающие денежную оценку указанных ценных бумаг, прилагаются к обязательному предложению.

Предложение направляется в само Общество. При этом предложение считается сделанным всем владельцам соответствующих ценных бумаг с момента его поступления в открытое общество. После получения обществом предложения Совет директоров обязан принять рекомендации в отношении полученного предложения. В течение 15 дней с даты получения предложения общество должно направить указанное предложение вместе с рекомендациями совета директоров всем владельцам ценных бумаг, которым оно адресовано, в порядке, предусмотренном Законом для направления сообщения о проведении общего собрания акционеров.

Затем в срок указанный в предложении владелец ценных бумаг вправе его принять и направить предложившему лицу заявление. Заявление либо направляется по почте, либо передается лично, если это предусмотрено в предложении о продаже ценных бумаг. Заявление не может быть направлено по факсу или электронной почтой. Владелец ценных бумаг выбирает форму оплаты (деньгами или иным образом).

Закон предусматривает право лица отозвать заявление о продаже ценных бумаг до истечения срока принятия предложения.

С принятием ФЗ N 7-ФЗ выделились три случая, при которых осуществляется выкуп акций лицом, которое приобрело более 95% акций открытого общества. В первом случае, когда лицо приобрело более 95 процентов акций открытого общества в результате добровольного или обязательного предложения (ст. 84.7 и 84.8 Закона об АО). Инициаторами процедуры принудительного выкупа акций выступают владельцы ценных бумаг общества либо лица, которые приобрели свыше 95 процентов акций общества. В случае если выкуп осуществляется по правилам ст. 84.7 Закона об АО, то понуждения миноритариев к выкупу у них акций не предусматривается. Если же применяются нормы ст. 84.8 указанного закона, то владелец более чем 95% акций вправе выкупить у миноритариев, принадлежащие им акции открытого общества.

Во втором случае нормы о выкупе акций лицом, которое приобрело более 95% акций открытого общества распространяются на лиц, являющихся по состоянию на 1 июля 2006 года владельцами более чем 85 процентов общего количества акций открытого акционерного общества, и в дальнейшем в результате направления добровольного

предложения, сделанного в соответствии со статьей 84.1 Закона об АО, сконцентрировавшие более чем 95 процентов общего количества акций открытого акционерного общества, включая акции, принадлежащие как этому лицу, так и его аффилированным лицам.

В третьем случае в соответствии со ст. 7 ФЗ №7-ФЗ принудительный выкуп действует в отношении лиц, которые на 1 июля 2006 года являлись владельцами более чем 95 процентов общего количества обыкновенных акций и привилегированных акций открытого акционерного общества, предоставляющих право голоса в соответствии с п. 5 ст. 32 Закона об АО. В данном случае принудительный выкуп акций осуществляется с особенностями, установленными ФЗ N 7-ФЗ. Они связаны со сроками осуществления процедуры выкупа акций и с определением цены.

Много дискуссий вызывает принципиальная допустимость принудительного прекращения прав миноритарных акционеров.

Принудительное отчуждение имущества у собственника на практике всегда вызывало множество вопросов, поэтому закрепление на законодательном уровне механизма принудительного выкупа акций у миноритарных акционеров вызвало острые дискуссии. В научной литературе и на практике достаточно активно обсуждался вопрос о несоответствии данных положений нормам международного права и Конституции РФ.

В части 3 ст. 35 Конституции РФ предусмотрена конституционная гарантия права частной собственности, в соответствии с которой «принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения».

Особое значение по рассматриваемому вопросу имеют выводы Конституционного суда, отраженные в Определениях №681-О-П от 03.07.2007, а также №3-П от 24.02.2004. В своих определениях высший орган судебной власти России дал конституционно-правовое толкование необходимости введения механизма вытеснения, допустимости его введения и последующего контроля.

Институт принудительного выкупа акций открытого акционерного общества введен в целях упорядочения объективно протекающих процессов концентрации капитала в открытых акционерных обществах. Существенный дисбаланс в объеме прав, обязанностей и ответственности преобладающего акционера, с одной стороны, и остальных акционеров - с другой, приводит к снижению эффективности управления обществом. В условиях, когда преобладающий акционер-инвестор, имеющий намерение осуществлять дальнейшее инвестирование в развитие и модернизацию производства, освоение новой конкурентоспособной продукции и заинтересованный в повышении эффективности

корпоративного управления открытым акционерным обществом, фактически самостоятельно определяет стратегию его развития, необходимо установление в законодательном порядке баланса законных интересов, с одной стороны, мажоритарного акционера, которому предоставлено право принудительного выкупа акций, и самого акционерного общества, которое стремится к снижению своих издержек, и, с другой стороны, миноритарных акционеров, чьи права собственности затрагиваются принимаемыми решениями по управлению обществом.

Допустимость подобного ограничения прав Конституционный суд аргументирует тем, что:

- законодатель вправе на основе оценки значимости конкурирующих законных интересов преобладающих акционеров и владельцев принудительно выкупаемых акций отдать предпочтение интересам преобладающего акционера в случаях, когда общее ничтожно малое количество выкупаемых акций, принадлежащих миноритарным акционерам, не позволяющее им даже совместно оказывать какое-либо влияние на управление обществом, в то же время не исключает возможность неодобрения ими сделок, в заключении которых заинтересованы общество, преобладающий акционер и его аффилированные лица;

- принудительное отчуждение имущества при условии предварительного и равноценного возмещения возможно не только для государственных нужд, но и в случаях, когда оно осуществляется в целях «общего для акционерного общества блага», в этих случаях вмешательство в право собственности акционеров открытого акционерного общества носит оправданный, не противоречащий Конституции Российской Федерации характер и допускается только при наличии эффективных правовых средств, направленных на преодоление конфликта интересов преобладающего и миноритарных акционеров (Конституционный Суд Российской Федерации, таким образом, расширил границы применения гарантий права частной собственности, содержащихся в статье 35 (часть 3) Конституции Российской Федерации).

Таким образом, положения статьи 84.8 Федерального закона «Об акционерных обществах» и части 5 статьи 7 Федерального закона от 5 января 2006 года N 7-ФЗ являются, таким образом, соразмерным ограничением прав миноритарных акционеров и не могут расцениваться как нарушающие статью 35 (часть 3) Конституции Российской Федерации, поскольку право, предоставленное ими преобладающему акционеру, обеспечивает не только его частный интерес, но одновременно и публичный интерес в развитии акционерного общества в целом.

Обратимся к точке зрения авторов, считающих применение рассматриваемых механизмов нарушением прав миноритарных акционеров<sup>18</sup>.

1. Учитывая утверждение, что принудительный выкуп акций у миноритарного акционера возможен только с учетом критерия общего для акционерного общества блага, а также прав и законных интересов инвесторов, некоторые авторы считают сомнительным тот факт, что наличие в обществе нескольких процентов мелких акционеров приносит ущерб компании и, что их отсутствие будет благом в понимании Конституционного суда РФ. Выкуп поневоле акций не может вообще соответствовать интересам акционеров.

2. Конституционный суд говорит, что перераспределение собственности возможно только во взаимосвязи с необходимостью стабильности в акционерном обществе. Нельзя утверждать, что в обществе, где одно лицо владеет более 95 процентами акций, нет стабильности или ее меньше чем в обществе, где акции разделены между многими некрупными инвесторами.

3. Принудительный выкуп акций возможен только при наличии равноценного возмещения. Однако и это основание не подходит под новый порядок выкупа, так как в абзаце втором пункта 4 статьи 84.2 ФЗ предусмотрена рыночная оценка стоимости одной акции или иной ценной бумаги. Получается, что не учитывается размер пакета акций, принадлежащего акционеру. Известно, что один процент акций предоставляет право на оспаривание решений органов управления общества, два процента предоставляют право внести вопросы в повестку дня годового общего собрания акционеров и выдвинуть кандидатов в органы управления, соответственно, и стоимость пакетов акций будет совершенно различной. Это означает, что обязанность предоставить равноценное возмещение инвестору не будет соблюдена. Также, необходимо заметить, что владение акциями зачастую носит алеаторный, рисковый характер. Возможно, инвестор, приобретая ценные бумаги, прогнозируют последующее повышение цены, что вообще не может поддаваться оценке.

4. Для выкупа акций необходимо, «что бы все иные меры, в том числе обмен акций дочерних обществ на акции основного общества, были предприняты», то есть выкуп должен представлять собой экстраординарную меру, а в сложившейся ситуации выкуп скорее является обычной хозяйственной операцией.

5. Лишение прав собственности на акции помимо воли миноритарных акционеров даже при условии справедливой компенсации должно являться крайней мерой, когда исчерпаны иные средства для сохранения инвестиций.

---

<sup>18</sup> Ильин М.Л. Отдельные проблемы приобретения более 30 процентов акций открытого общества. Акционерный вестник. 2006, №11-12; Дедов Д.И. Совершенствование правового режима поглощения в акционерном праве // Предпринимательское право. 2006. №1. С. 10.

Отметим, что в мае 2007 года, практически одновременно с Конституционным судом РФ, Федеральный конституционный суд (ФКС) Германии применил аналогичные конституционные нормы при проверке конституционности абз. 2 § 327а Акционерного закона Германии. Оспоренные нормы законов очень близки. Согласно абз. 1 §327а Акционерного закона Германии, акционер, владеющий 95 и более процентами акций открытого акционерного общества вправе выкупить у остальных акционеров общества их акции. Требование о выкупе направляется владельцам выкупаемых ценных бумаг через открытое общество.

ФКС Германии пришел к выводу о том, что первое предложение ч. 3 ст. 14 Основного закона ФРГ принципиально не исключает возможность передачи акций миноритарных акционеров (против их воли) основному акционеру. Но при этом норма абз. 1 § 327а Акционерного закона Германии, по мнению ФКС Германии, означает не экспроприацию собственности по смыслу ч. 3 ст. 14 Основного закона ФРГ, а определение содержания и границ собственности в соответствии со вторым предложением ч. 1 ст. 14 Основного закона ФРГ.

Есть определенное сходство между правовыми позициями ФКС Германии и Европейской комиссии по правам человека (органа, существовавшего в недалеком прошлом для решения вопроса о допустимости рассмотрения жалоб Европейским судом по правам человека), которая дала оценку принудительному выкупу акций в деле *Bramelid and Malmstrom V. Sweden* (Appl. Nos. 8588/79). Институт принудительного выкупа акций Комиссия признала не противоречащим положениям Конвенции о защите прав человека и основных свобод<sup>19</sup>. Было отмечено, что «при принятии законодательства такого типа законодательная власть преследует общую цель формирования системы регулирования, благоприятной для тех интересов, которые она считает наиболее заслуживающими защиты, что, однако, никак не связано с понятием общественного «интереса» в его обычном понимании в сфере экспроприации»<sup>20</sup>. Иными словами, институт принудительного выкупа акции, как и в решении ФКС Германии, был выведен за пределы понятия «отчуждение права собственности в публичных целях». В итоге Европейская комиссия по правам человека признала право каждой страны - участницы Конвенции о защите прав человека и основных свобод устанавливать нормы, исходя только из

---

<sup>19</sup> Конвенция о защите прав человека и основных свобод ETS N 005 (Рим, 4 ноября 1950 г.) (с изм. и доп. от 21 сентября 1970 г., 20 декабря 1971 г., 1 января, 6 ноября 1990 г., 11 мая 1994 г.).

<sup>20</sup> Архипов Д.А. Принудительный выкуп голосующих акций - инструмент непропорционального ограничения прав миноритарных акционеров // Вестник ВАС РФ. 2005. №12. С.4.

потребностей правовой политики, без необходимости их оправдания требованиями публичных интересов.

#### **Список источников и литературы:**

1. Архипов Д.А. Принудительный выкуп голосующих акций - инструмент непропорционального ограничения прав миноритарных акционеров // Вестник ВАС РФ. 2005. №12. С.4.

2. Ильин М.Л. Отдельные проблемы приобретения более 30 процентов акций открытого общества. Акционерный вестник. 2006, №11-12; Дедов Д.И. Совершенствование правового режима поглощения в акционерном праве // Предпринимательское право. 2006. №1. С. 10.

3. Конвенция о защите прав человека и основных свобод ETS N 005 (Рим, 4 ноября 1950 г.) (с изм. и доп. от 21 сентября 1970 г., 20 декабря 1971 г., 1 января, 6 ноября 1990 г., 11 мая 1994 г.).

## **СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ \***

**А.П. Шихвердиев, А.В. Серяков**

В российских условиях социальная ответственность бизнеса реализуется скорее как реакция на необходимость решения накопившихся острых социальных проблем. Сложившаяся в постперестроечное время ситуация способствовала углублению разрыва между богатыми и бедными, слабости гражданского общества, разочарованию в способности государства выполнять свои функции. Результатом стали изменения в продолжительности жизни, состоянии здоровья граждан, рост общей пассивности населения и таких негативных явлений как алкоголизм, наркомания, преступность.

Необходимость достижения конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации и активного развития зарубежных стран, повышения инвестиционной привлекательности, перехода к инновационной экономике с активной социальной составляющей, центром которой является человек и человеческий капитал, ставит перед Россией новые задачи развития. Конкурентоспособность национальной и региональной экономики в современных условиях все больше определяется не природными, а социальными факторами.

Общество влияет на эффективность деятельности бизнеса качеством рабочей силы, уровнем покупательской способности. Благоприятное социальное окружение способствует развитию бизнеса, который обеспечивает рабочие места, повышает качество товаров и услуг, выплачивает налоги и способствует социально-экономическому развитию страны. Взаимобусловленность бизнеса предполагает объективный выбор бизнеса в пользу социально ориентированной экономической стратегии. Стабилизация экономических процессов в России выдвигает проблемы управления социальным развитием на передний план, особенно с пониманием того факта, что социальная ответственность может приносить выгоды для компаний.

Формы и уровень корпоративной социальной ответственности независимо от величины компании и географического положения в большей степени определяются не стратегическими целями организации, а субъективным мнением менеджеров и носят спорадический характер. В российских компаниях преобладают мотивы

---

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ «Повышение социальной ответственности бизнеса как фактор позитивных изменений в экономическом развитии Российского Севера», проект № 08-02-41203 а/с.

благотворительности, вызванные личными амбициями менеджеров, что не стимулирует формирование системы корпоративной социальной ответственности.

Чтобы выявить сущность социальной ответственности в корпоративном управлении необходимо обратиться к сущности корпорации. Основным показателем корпоративной формы ведения бизнеса является отделение владения активами компании от управления этими активами.

Из-за того, что ответственность за операционную деятельность фирмы возлагается на профессиональных управляющих – менеджеров, «владение» компанией отделяется от оперативного контроля. В результате такого отделения менеджеров часто подозревают в том, что они равнодушны к благосостоянию акционеров, так как передана власть решать множество задач по собственному усмотрению. В этом случае появляется множество вариантов злоупотребления властью. Тот факт, что в определенной законом степени менеджмент в компании контролируется акционерами, ведут к тому, что менеджмент обязан действовать в интересах акционеров, то есть повышение благосостояния акционеров является основной целью деятельности компании. Под повышением благосостояния можно понимать максимизацию капитализации компании или максимизацию чистой текущей (приведенной) стоимости будущих денежных потоков.

С другой стороны, это противоречит ответственности перед другими лицами, ведь часто именно другие заинтересованные лица упрекают компании, в том, что они ведут себя социально безответственно в погоне за увеличением прибыли. То есть в интересах акционеров. Поэтому единственным решением отказа (уменьшения) не социально ответственного поведения является передача выгод от акционеров другим группам заинтересованных лиц в обществе.

Так как менеджмент имеет достаточно власти, чтобы действовать на собственное усмотрение, то ему приходится выбирать в рамках существующего законодательства между увеличением благосостояния акционеров или его уменьшением. Вследствие этого разделение владения от контроля является не просто признаком корпорации, но и проблемой эффективности корпоративного управления. Так, например, акционеры компании, занимающейся производством и продажей оборудования для очистки воздуха и воды не будут довольны наличием чистого воздуха и воды, так как это снижает их благосостояние, а акционеры компаний, производящих и реализующих бытовую технику не будут довольны фактом, что техника служит очень долго, не выходит из строя и потребители ее не заменяют.

В случае разделения владения и контроля работники и менеджмент компании важнее для повседневной деятельности компании, чем инвесторы и акционеры (владельцы бизнеса), так как у них больше оперативной власти в компании.

Именно в организациях, устроенных согласно корпоративному разделению контроля и владения наиболее отчетливо и широко проявляется социальная ответственность, потому что существуют не только две большие группы – внутренние лица (владельцы, менеджеры и работники) и внешние (поставщики, потребители и др.). Из-за разделения владения и контроля компании более чутки к внешней среде, так как менеджеры сильнее действуют в интересах внешних лиц, чем в компаниях без разделения собственности и контроля.

То, что представляет собой социальное поведение или несоциальное поведение, зависит от того, как в обществе определяются такие типы поведения. В большой степени это зависит от общечеловеческих ценностей, которые царят в обществе. Вследствие того, что общество понимает слово социальны как хороший, а несоциальный – плохой, термин социальная ответственность накладывает определенные обязательства на менеджеров. Так, они вынуждены предпринимать определенные меры, которые отрицательно влияют на благосостояние акционеров, чтобы быть социально ответственными (то есть хорошими в глазах общественности), в целях увеличения выгод других заинтересованных лиц. Хотя существуют различные точки зрения, что представляет собой социально ответственное поведение, из них можно сделать вывод, что для достижения такого поведения необходимо отказаться от главной цели фирмы – получения максимальной прибыли и увеличения благосостояния владельцев. Таким образом, корпоративная социальная ответственность означает, что компания берет на себя обязательство действовать ради достижения общественного благосостояния даже если такие действия могут снизить ее экономические выгоды.

Использование концепции стейкхолдеров в современное время считается важным, потому что улучшает корпоративное управление и социальную ответственность компании. Лицо имеет заинтересованность в чем-либо, если материально зависит от результата или озабочено результатом. Это утверждение можно понимать с психологической точки зрения: человек более охотно принимает участие в процессе, если считает, что имеет заинтересованность в результате. С точки зрения системного подхода, множество факторов влияют на результат ведения бизнеса, поэтому необходимо принимать во внимание интересы всех заинтересованных лиц. С точки зрения влияния на организацию, бизнес должен не только принимать во внимание заинтересованных лиц, но и быть ответственным перед всеми лицами.

Современное определение стейкхолдеров восходит к Фримену, который в 1984 году определил стейкхолдеров как «группы или индивидуумы, которые могут влиять или на которых влияет достижение организационных целей». Фримен описал процесс установления корпоративной стратегии с использованием стейкхолдеров в стратегическом управлении компанией.

Это определение смещает акцент, и стейкхолдерами становятся уже не только те лица, в которых организация имеет заинтересованность, но и те лица, кто заинтересован в результате деятельности организации. Если изначально бизнес мог иметь двух стейкхолдеров: владельцев – поставщиков капитала и покупателей, то современное понимание стейкхолдеров, представленное Фрименом, делает в эпоху глобализации стейкхолдерами практически всех.

Основные движущие силы компании – ценности, принципы и цели – в подавляющей степени определяют стратегию компании, ее действия и ее социальную ответственность. Анализ стейкхолдеров в различных компаниях позволяет определить основные направления развития социальной ответственности и проблемы, возникающие в процессе развития. Исходная идея концепции состояла в том, что в условиях усложняющейся бизнес среды встала необходимость индивидуального, но в то же время комплексного анализа бизнес окружения компании.

Принципы корпоративного поведения ОЭСР также дают понимание роли стейкхолдеров: структура корпоративного управления должна признавать предусмотренные законом права заинтересованных лиц и поощрять активное сотрудничество между корпорациями и заинтересованными лицами в создании богатства и рабочих мест и обеспечении устойчивости финансово благополучных предприятий.

Ключевым аспектом корпоративного управления является обеспечение притока внешнего капитала в фирмы. Корпоративное управление также предусматривает поиск путей, чтобы подтолкнуть различных заинтересованных в фирме лиц к осуществлению социально-эффективных инвестиций в ее человеческий и материальный капитал. Конкурентоспособность и итоговый успех корпорации являются результатом коллективной работы, в которую вносят свой вклад различные поставщики ресурсов, включая инвесторов, наемных работников, кредиторов и поставщиков. Корпорации должны признать, что вклад заинтересованных лиц представляет собой ценный ресурс для создания конкурентоспособных и прибыльных компаний. Поэтому долгосрочным интересам корпорации отвечает укрепление сотрудничества с заинтересованными лицами с целью создания богатства. Структура управления должна исходить из того, что

интересам корпорации отвечает признание интересов заинтересованных лиц и их вклада в долгосрочный успех корпорации.

Сами принципы гласят:

~ Структура корпоративного управления должна обеспечивать соблюдение защищенных законом прав заинтересованных лиц.

~ Если их интересы защищаются законом, заинтересованные лица должны иметь возможность получать эффективную защиту в случае нарушения их прав.

~ Структура корпоративного управления должна допускать механизмы повышения эффективности участия заинтересованных лиц.

~ Если заинтересованные лица участвуют в процессе корпоративного управления, они должны иметь доступ к необходимой информации.

Определение потребностей стейкхолдеров невозможно без выработки эффективной коммуникации с ними. Очень важно понимать, что разные стейкхолдеры могут иметь разные ценности и цели, и что они могут не совпадать с целями и ценностями организации; поэтому компания должна четко определить свои цели и ценности и сравнить их с интересами заинтересованных лиц. В этом случае компания должна попытаться принять во внимание интересы всех заинтересованных сторон в процессах бизнес-планирования и стратегической деятельности. Такой подход приведет к росту добавленной стоимости для потребителей, работников и владельцев.

Преимущества концепции стейкхолдеров: для компании диалог со стейкхолдерами может привести к следующим выгодам:

- ~ Повышение лояльности персонала;
- ~ Разработка новых продуктов и инновационных методов работы;
- ~ Управление репутационным риском;
- ~ Внедрение предложений стейкхолдеров в действия компании;
- ~ Повышение качества управления и взаимодействия менеджеров и работников;
- ~ Снижение возможности кризисов;
- ~ Возникновение и развитие доверия у заинтересованных лиц;
- ~ Минимизация угроз усиления регулирования или законодательного принуждения;
- ~ Уменьшение вероятности снижения цены акции (доли) и волатильности рынка;
- ~ Повышение вероятности найма лучшего персонала и заключения договоров с лучшими поставщиками и партнерами.

Отношения со стейкхолдерами являются динамичными комплексными связями, которые постоянно видоизменяются по мере изменения влияния и по мере изменения состояния бизнеса. Отношения со стейкхолдерами в первую очередь определяются отношениями между людьми, поэтому именно их ценности особенно влияют на отношения. Взаимоотношения со стейкхолдерами могут проходить на различных уровнях, но обычно они происходят через представителей различных групп лиц.

Вовлечение стейкхолдеров и взаимодействие с ними должно проходить на постоянной основе. Прежде чем проявлять активность во взаимодействии, необходимо выявить основные мотивы самой компании, возможные выгоды. К ним можно отнести: понимание и схожесть целей, продолжительность, ограничения, время, ресурсы и способность влиять на принятие решений в компании. Также при разработке системы взаимодействия необходимо обращать внимание на ожидания стейкхолдеров, а для этого компания должна отслеживать деловое, социальное, экономическое, экологическое окружение и по возможности быть в курсе событий, связанных со стейкхолдерами.

Таким образом, концепция заинтересованных лиц является современной и наиболее подходящей вспомогательной системой для определения социальной ответственности.

В целях определения уровня корпоративной социальной ответственности в Республике Коми нами было проведено исследование социальной ответственности на основе концепции заинтересованных лиц. Выборка компаний для исследования осуществлялась из всех членов Торгово-промышленной палаты Республики Коми (ТПП РК), в которую на начало 2007 года входило 201 предприятие с корпоративной формой ведения бизнеса, из которых было исследовано 49 компаний.

В ходе первого этапа исследования – определения заинтересованных сторон – были выделены индивидуальные преобладающие для каждой группы интересы которые и послужили основанием для деления всех лиц на группы:

~ для работников интересами являются стабильность выплаты и размер заработной платы, хорошие условия труда;

~ для собственников – размер и стабильность дивидендных выплат, соблюдение прав собственников, защита собственности от незаконного перехода к другим лицам,

~ для бизнес-партнеров – стабильность деловых отношений, укрепление сотрудничества;

~ для потребителей – повышение качества товаров и услуг, снижение цен на них, наличие продукции и услуг на рынке;

~ для органов власти – выполнение компанией предписаний органов власти, пополнение бюджета, социально-экономическая стабильность, искоренение «теневой экономики»;

~ для средств массовой информации (СМИ) – информационная открытость, наличие информационного повода;

~ для негосударственных организаций (защиты окружающей среды, защиты потребителей) – выполнение компанией законных требований, содействие деятельности этих организаций и одновременно наличие в компании проблем, соответствующих профилю этих организаций;

~ для потенциальных инвесторов – способность генерировать стабильно растущую прибыль, наличие проектов для инвестирования, высокое качество корпоративного управления;

~ для профессиональных организаций – спрос со стороны компании на услуги этих организаций, размер денежного и неденежного вклада в работу организации;

~ для широкой общественности – выполнение установленных законом норм, деятельность на основе деловой этики;

~ для конкурентов – снижение доли рынка и финансовых показателей, уход с рынка, заключение неформальных союзов с компанией.

В определении были исключены дублирующиеся для нескольких заинтересованных сторон интересы. Например, высокое качество корпоративного управления важно и для собственников и для инвесторов, и для работников, однако этот показатель интереса был причислен инвесторам потому что он играет более важную роль для инвестора вкладывать или не вкладывать свои средства, чем для собственника оставлять или выводить свои средства из компании. Подобным образом были исключены и другие дублирующиеся интересы.

Таким образом, были выделены 11 заинтересованных сторон, каждая из которых имеет набор интересов, в большинстве своем противоположных получению наибольшей прибыли в краткосрочном периоде. Исследование о том, как эти интересы влияют на достижение наибольшей прибыли в долгосрочном периоде не рассматривается и является предметом отдельного исследования.

На втором этапе исследования ключевые заинтересованные стороны выявлялись исходя из наличия одновременно трех параметров, принимающих оценку более трех. По параметру «влияние» обозначенные заинтересованные стороны получили следующие оценки (рис.1.):

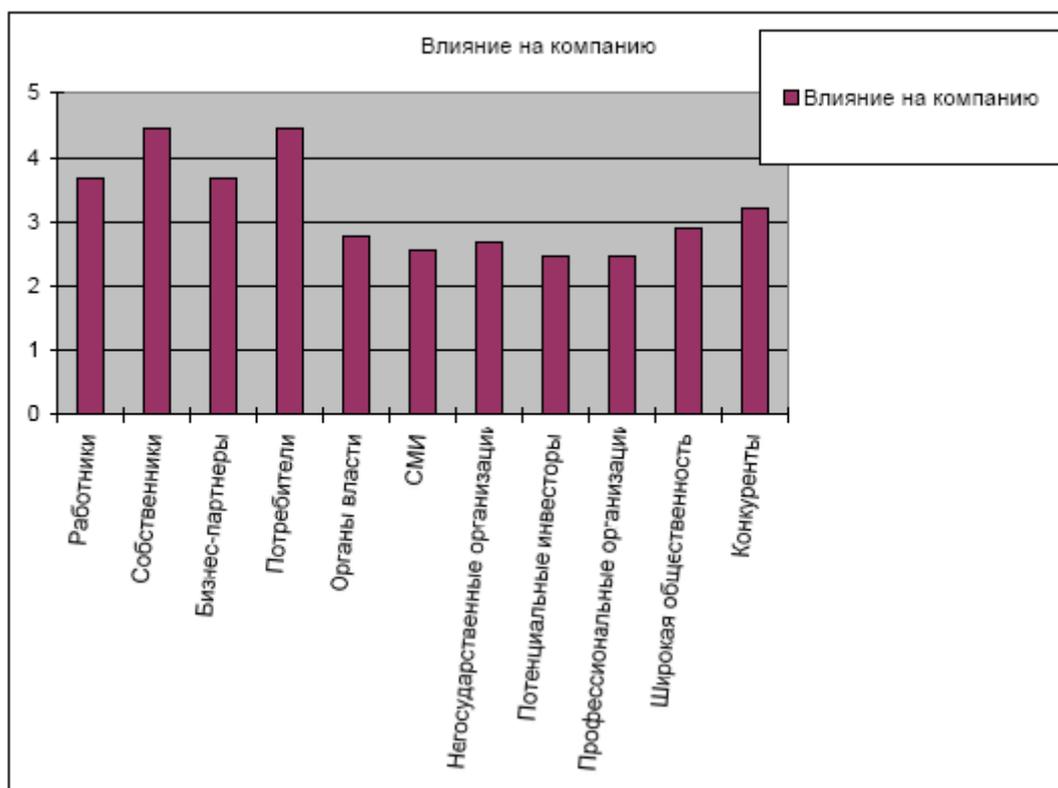


Рис. 1. Общий уровень влияния заинтересованных сторон на компанию

Наибольшее влияние на компанию оказывают собственники и потребители. Собственники компании обладают большим влиянием потому как являются владельцами активов и стремятся контролировать их использование, а также определяют стратегические планы компании. Кроме того, одним из факторов, оказывающих влияние на показатель является повышенный контроль со стороны собственников, имеющих крупные доли в капитале компании. Потребители оказывают большое влияние вследствие того, что компании необходимо удовлетворять их запросы чтобы быть конкурентной и получать прибыль. Необходимо отметить, что влияние в данном случае носит опосредованный характер, так как сами потребители в малой степени контактируют с компанией, а лишь покупают или отказываются от покупки товара или услуги.

Значение влияния «выше среднего» получили бизнес-партнеры, работники и конкуренты. Бизнес-партнеры получили высокие оценки благодаря наличию ресурсов, необходимых для производства товаров или услуг компанией. Вследствие взаимной зависимости степень влияния партнеров на компанию достаточно высокое, потому что поиск новых партнеров, заключение договоров на приемлемых условиях потребуют времени с ресурсов, что отрицательно скажется в краткосрочном периоде на финансовые показатели. Работники являются носителями специфических способностей, которые в совокупности позволяют компании достигать цель. Вследствие этого работники обладают влиянием, которое позволяет им в некоторых случаях работать неэффективно.

Можно предположить, что показатель влияния работников снижается по мере роста конкуренции на рынке труда квалифицированных специалистов, так как компании могут заменить работников. Конкуренты также имеют уровень влияния на компанию выше среднего, что может служить показателем наличия высокой конкуренции. Показатель влияния конкурентов отражает осознание компаниями их роли в эффективности управления, так как более эффективный конкурент может снизить финансовый результат компании и даже привести к банкротству.

В результате определения уровней влияния получили следующий рисунок (рис. 2):

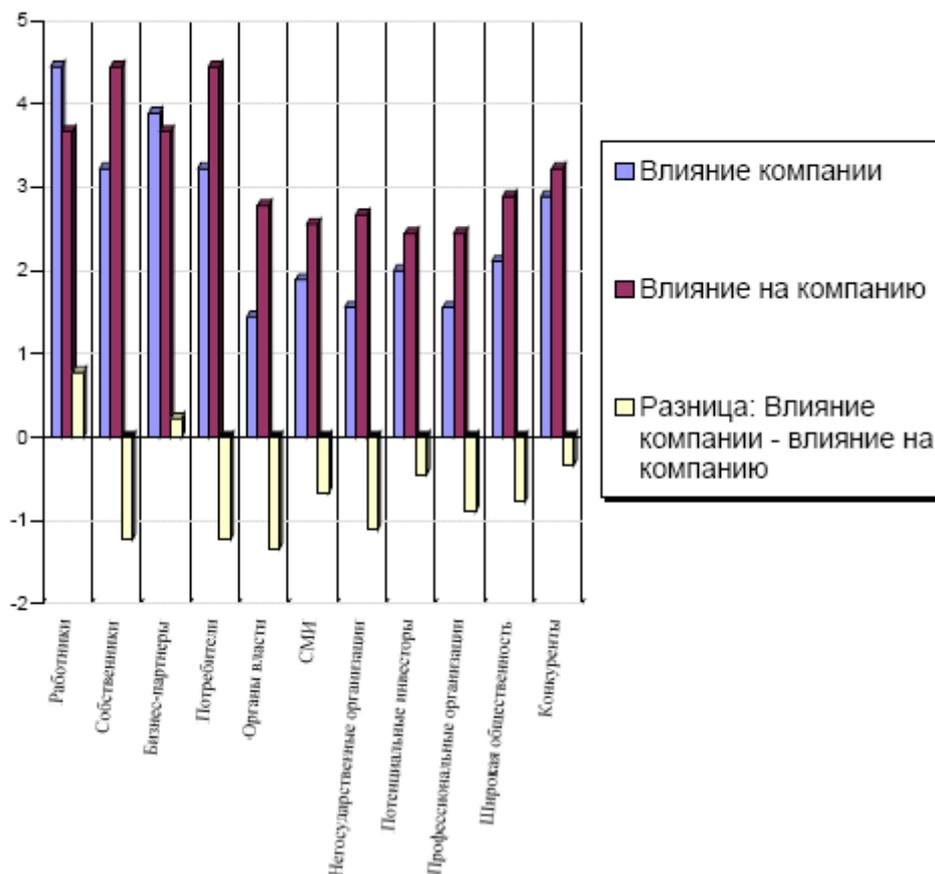


Рис.2. Оценка общего влияния компании на заинтересованные стороны и заинтересованных сторон на компанию

В результате сравнения объема влияния можно заметить, что компании влияют больше по отношению влияния заинтересованных сторон только на работников и бизнес-партнеров. В основном большее влияние на работников объясняется нормами трудового законодательства, которое позволяет некоторое увеличенное влияние со стороны работодателя, то есть эту ситуацию можно назвать нормальной в современных условиях при высоких показателях взаимного влияния. Небольшая разница влияния на партнеров также является нормальной ситуацией, так как в договорных отношениях партнеры примерно равны, а разница объясняется умением руководителей «надавливать» на

партнеров, заставляя тех делать определенные уступки (здесь необходимо отметить, что большинство компаний из выборки являются средними и крупными, в которых трудятся профессиональные менеджеры, и часто работают с более мелкими партнерами, поэтому возможность давления присутствует).

Большие значения разности влияний для собственников, потребителей и органов власти являются также нормальными в силу существующего законодательства и невозможности сильно влиять на эти группы лиц, особенно легальным способом на органы власти.

Вызывают интерес показатели влияний между компаниями и негосударственными организациями и профессиональными организациями. Разница достаточно велика, учитывая низкий уровень влияния компании на эти организации. Учитывая, что негосударственные организации получили средние оценки по показателям «право влияния» и «настойчивость влияния», данную ситуацию можно считать нормальной, так как эти организации активно проявляют себя. Также профессиональные организации, которые помогают развитию бизнеса (финансовые аналитики) и помогают совместно решать общие проблемы (ТПП, РСПП) проявляют большее влияние по сравнению влияния на них компаний. Принимая во внимание тот факт, что профессиональные организации определяют стандарты ведения бизнеса для своих членов и анализируют общую ситуацию на рынке, данные результаты также находятся в пределах разумного.

Средства массовой информации оказывают большее влияние на компании, чем компании оказывают на них. Это связано с независимостью СМИ и достаточно большим количеством средств массовой информации, а также с возможностью журналистов раскрыть нежелательные для бизнеса факты. Широкая общественность имеет большее влияние на компании вследствие того, что является источником формирования слухов и другой информации, а также из-за того, что из этой группы лиц формируются другие группы. Компании также работают с широкой общественностью, понимая, что это источник формирования в первую очередь потребителей.

Потенциальные инвесторы и конкуренты имеют маленькую разницу во влиянии на компании по сравнению с влиянием на них компаний потому что в первом случае потенциальные инвесторы предъявляют требования к объекту инвестиций, а во втором случае влияние конкурентов больше потому что в условиях конкуренции компаниям приходится постоянно анализировать рынок и корректировать тактические задачи в соответствии с ситуацией.

В результате анализа можно предположить, что большая разность влияний в совокупности с большими значениями влияний будет указывать на социальную

ответственность компании по отношению к стейкхолдерам и со стороны заинтересованных сторон по отношению к компаниям, причем не важно, какая сторона будет влиять, так как большой показатель разности влияния будет означать, что зависимое лицо будет ответственно в силу зависимости, а влияемое лицо будет проявлять ответственность из-за большого объема влияния и за его использование по отношению к влияемому.

Далее, определив уровень взаимной ответственности компании перед заинтересованными сторонами и заинтересованных сторон перед компанией, получили следующий рисунок (рис. 3).

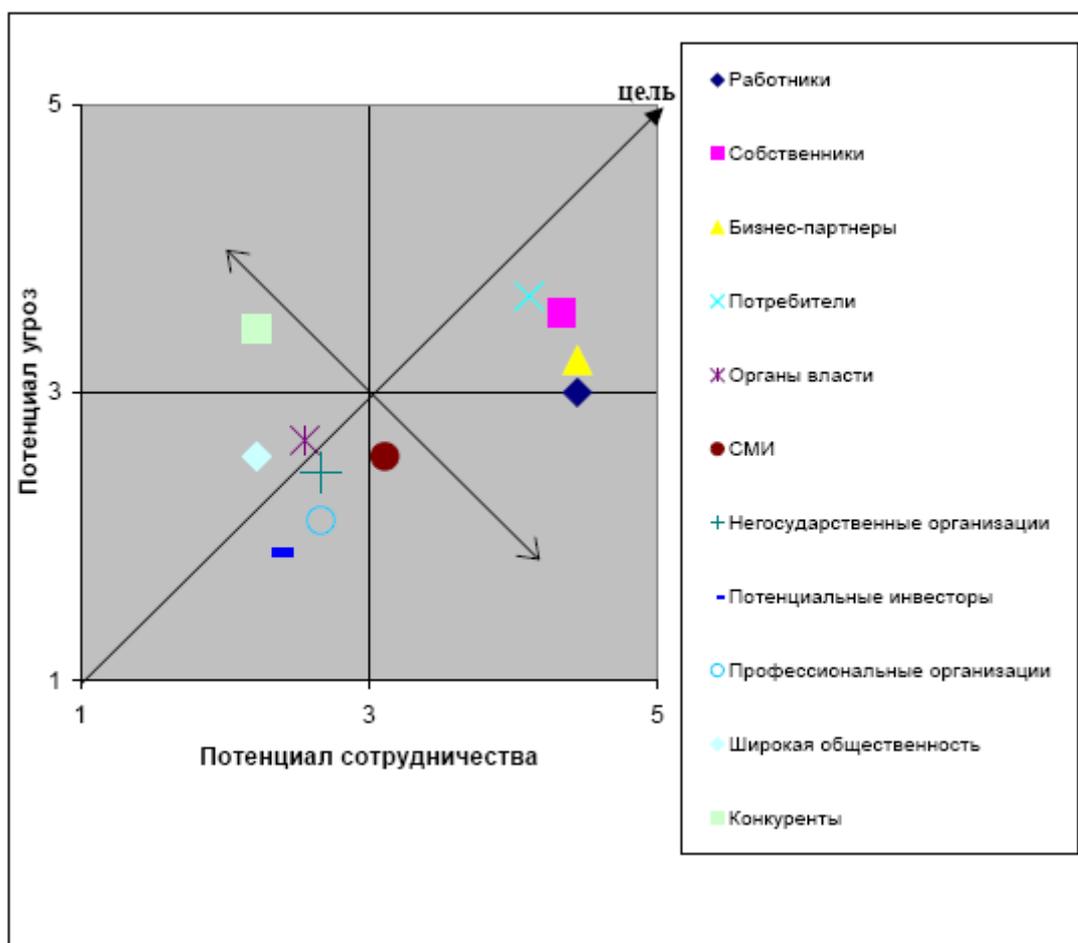


Рис. 3. Уровень взаимной ответственности компании перед заинтересованными сторонами и заинтересованных сторон перед компанией

Добавление параметра «цель» показывает направление, в котором располагаются заинтересованные стороны по мере внесения вклада в достижение цели компании. На основе предыдущих этапов, ключевыми стейкхолдерами являются работники, собственники, потребители и бизнес-партнеры, которые приносят наибольший вклад в достижение цели и, как видно из рисунка, располагаются одной группой в правой верхней части. Отдельно располагаются конкуренты, так как с одной стороны, они сильно влияют на финансовый результат, а с другой несут в себе большую угрозу. Интересно, что

конкуренты располагаются не на самом крайнем значении показателя «потенциал сотрудничества», что означает возможность компании и конкурентов сотрудничать, в том числе по определению отраслевых стандартов, по объединению для победы в межотраслевой конкуренции и даже по сговору о разделе рынка. Другая группа, которая характеризуется небольшой степенью разброса, состоит из остальных стейкхолдеров, которые имеют потенциалы сотрудничества и угроз ниже среднего, но все же помогают компании достичь цель.

В результате анализа видно, что ответственными лицами по отношению к компании являются те заинтересованные стороны, которые располагаются справа вниз по стрелке, перпендикулярной цели, а те стороны, которые не проявляют ответственность, располагаются левее вверх от стрелки направления цели. Вследствие этого, сами компании более ответственны к тем сторонам, которые помогают достичь цели, то есть для тех лиц, которые проявляют ответственность перед компанией. Таким образом, можно сделать промежуточный вывод, что большинство компаний будет социально ответственными перед ключевыми стейкхолдерами и некоторое количество будет ответственно перед всеми стейкхолдерами.

В результате исследования выделились три группы, которые распределены по уровню ответственности в соответствии с ответственностью перед заинтересованными сторонами (рис.4). Минимальный объем ответственности, определенный как исполнение требований законодательства имеют 41% компаний из выборки (группа D). Повышенной ответственностью к ключевым стейкхолдерам обладают 34% компаний (группа C). Повышенной ответственностью перед всеми заинтересованными сторонами, делающими вклад в достижение цели компании, обладают 23% компаний (группа B), еще 2% компаний несет социальную ответственность перед всеми заинтересованными лицами (группа A).

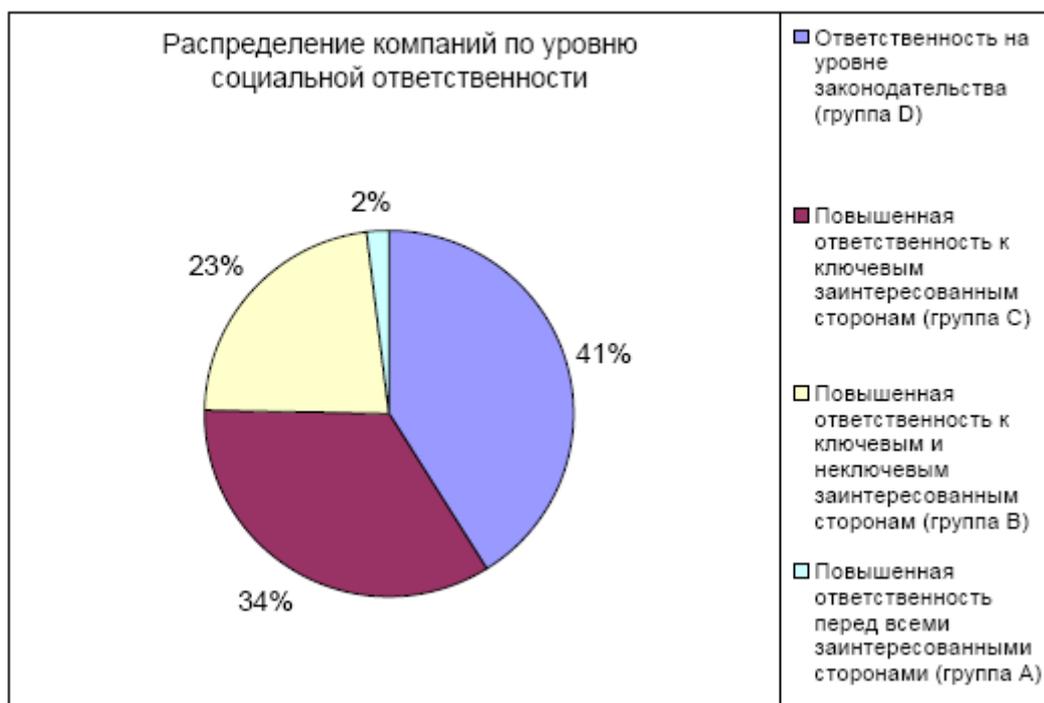


Рис. 4. Распределение компаний по уровню социальной ответственности

Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть компаний несет ответственность на уровне законодательства. Данный показатель скорее отражает минимальный уровень ответственности, то есть не ответственность как таковую, а обязательства компании перед заинтересованными сторонами. Поэтому начальным уровнем социальной ответственности можно считать превышение ответственности над установленным законом минимумом, что присутствует в 34% компаний.

В результате социальная ответственность рассматривается не столько как добровольный вклад в улучшение общественного благосостояния и развитие, сколько как инструмент повышения конкурентоспособности при взаимодействии с ключевыми заинтересованными сторонами. Работники, как основные стейкхолдеры, являются наиболее часто и причиной повышения уровня социальной ответственности, однако у них недостаточно влияния. Бизнес партнеры, как основные стейкхолдеры, не могут способствовать повышению социальной ответственности бизнеса, т.к. имеют недостаточное влияние и права. Собственники, как основные стейкхолдеры, имеют все возможности для повышения социальной ответственности, однако не проявляют достаточной настойчивости. Потребители, как основные стейкхолдеры, наиболее активно влияют на повышение социальной активности бизнеса, что связано с высокой зависимостью от потребителей. Органы власти имеют большие возможности, но недостаточно влияют на социальную активность бизнеса.

Относительно данных о сроке деятельности компании, можно утверждать, что имеется корреляция между уровнем социальной ответственности и временем деятельности после трех лет. Так, уровень ответственности повышается с увеличением срока существования компании, что связано с увеличением бизнес-связей, установлением сотрудничества с заинтересованными сторонами. До трех лет деятельности такая зависимость не просматривается, что связано с изначальным различием в возможностях предпринимателей, а также с развитием бизнеса и возвращением инвестиций. В этот срок предприниматели практически не развивают социальную ответственность. Кроме того, необходимо учесть, что некоторые компании вошли в число членов ТПП РК после трехлетней деятельности, поэтому вывод о трехлетнем сроке является результатом регрессионного анализа. Также необходимо учитывать компании, которые существуют длительное время и начинали деятельность в советское время. Объекты социальной инфраструктуры и традиции подстегивают такие компании поддерживать высокий уровень ответственности (группы А и В).

Также в результате анализа была замечена зависимость между количеством работников и уровнем социальной ответственности. Большое количество работников приводит к двум последствиям: первое – это создание профсоюза, который подстегивает руководителей повышать ответственность перед работниками и впоследствии перед другими ключевыми сторонами; второе – это углубленная специализация, что является предпосылкой возникновения уникальной услуги работника. В данном случае компания стремится удерживать таких работников и проявляет социальную ответственность сначала перед такими работниками, затем перед коллективом, а впоследствии перед ключевыми лицами. Таким образом, работники компании являются основными лицами, стимулирующими социальную ответственность.

Социальная ответственность компании в системе корпоративного управления может быть действенной в случае соблюдения баланса интересов и должна быть построена на четкой цели организации в качестве критерия. Если цель организации – максимизировать долгосрочную стоимость акций или производство экологически чистых продуктов или обеспечение занятости инвалидов, такие цели и должны являться критерием отнесения лиц к стейкхолдерам. Такой подход позволит прогнозировать выгоды и решить конфликт интересов различных групп.

При существующем положении дел, когда правительство сохраняет за собой собственность на все виды ресурсов, необходимо законодательно закрепить и утвердить процедуру консультаций с местными жителями до начала осуществления разведки и

эксплуатации ресурсов, а также до выдачи разрешения на осуществление деятельности разъяснить населению возможные негативные последствия разработки ресурсов.

Кроме того, для развития корпоративной социальной ответственности бизнеса, государство, постепенно снимающее с себя часть социальной ответственности, будет необходимо выбрать один из двух путей: либо взять на себя вновь социальную ответственность и не справляться, либо заставить другие формы организации общества, прежде всего крупный и средний бизнес, взять на себя эту ответственность. Для недопущения подобного развития событий бизнесу следует самостоятельно забирать на себя ответственность добровольным образом, при этом не упуская из вида главную цель своего существования. Для облегчения этого варианта государству следует выполнить две роли: первая – в качестве заинтересованного лица. Это значит, что государственные органы должны стимулировать социально ответственный бизнес к деятельности. Так, внесение изменений в законодательство о государственных закупках позволит получить преимущественное право на госзаказ для социально ответственных предприятий. Таким же образом следует проводить федеральные, региональные и местные конкурсы на поставку товаров или услуг для нужд органов власти.

Вторая роль государства как регулятора социально-экономических процессов может способствовать стимулированию социальных инвестиций через предоставление налоговых льгот при работе компании с неключевыми заинтересованными сторонами. Вследствие того, что бизнес достаточно хорошо может оценивать рискованность инвестиций, то такие инвестиции не будут высокорискованными, а сотрудничество с неключевыми заинтересованными лицами, способными увеличивать финансовый результат компании вполне сможет обеспечить приемлемую отдачу от этих инвестиций. Также государству необходимо взять на себя работу по созданию инфраструктуры и системы коммуникаций между бизнесом и заинтересованными лицами, особенно неключевыми.

Нельзя не отметить большое влияние на общее развитие социальной ответственности бизнеса таких организаций, как Торгово-промышленная палата, Российский союз промышленников и предпринимателей, Ассоциация менеджеров России и других объединений бизнесменов. Эти организации являются интегрирующими в себе разных бизнесменов, разных бизнес, разные мнения; они помогают создать мощный фронт представителей одной из форм организации общества, помогают решить проблемы, свойственные всему бизнесу. Эти организации являются площадками для обмена опытом и легальной лоббирующей инстанцией. Кроме того, эти организации имеют стандарты ведения бизнеса, которых должны придерживаться все члены данных организаций.

Учитывая, что в одиночку бизнес не выживет, особенно при экспансии зарубежных компаний на российский рынок, эти организации могут значительно помочь в деле построения социально ответственного бизнеса в России.

В самих компаниях для развития социальной ответственности рекомендуется создать комитет по социальной ответственности в структуре совета директоров. Так как совет директоров является основным органом, осуществляющим взаимодействие между акционерами и менеджментом, то комитет в целях повышения благосостояния акционеров будет проводить оценку социальной ответственности и контролировать деятельность менеджмента по расширению ответственности.

Также рекомендуется проводить аудит корпоративной социальной ответственности, который отличается от аудита социальной отчетности тем, что первый будет определять качество деятельности компании в области взаимодействия с заинтересованными лицами в условиях достижения цели компании, в то время как второй определяет качество взаимодействия для обеспечения общественного благосостояния независимо от того, помогает ли это достижению цели компании или нет.

В силу того, что основным стимулом развития социальной ответственности на предприятиях являются работники, то менеджменту не трудно убедить собственников, что часть средств необходимо направить на развитие персонала. Однако по мере дальнейшего развития фирмы основным фактором, который позволит увеличить социальную ответственность будет являться готовность акционеров передать часть средств на текущие инвестиции в социальное окружение. Таким образом, если собственники (акционеры) поддержали обоснованное и просчитанное мнение менеджмента о том, что необходимо развивать отношения с заинтересованными лицами, то первоочередными мерами будут являться повышение ответственности и улучшение взаимоотношений с ключевыми заинтересованными лицами. Ответной реакцией будет являться также повышение ответственности со стороны основных контрагентов. Компания совместно с контрагентами и конкурентами исполняет этический кодекс организации предпринимателей, в которой они состоят, что означает повышенную социальную ответственность. Государство, получая налоговые платежи, также выполняет свои функции настолько это возможно и создает банк данных заинтересованных лиц – потенциальных получателей социальных инвестиций. Компания определяет для себя оптимальные лица, инвестирует в них. Таким образом будет происходить перераспределение средств в пользу нуждающихся. Они, являясь объектом инвестиций будут увеличивать результат своего труда и в итоге будут становиться богаче. Если общество становится богаче, то оно имеет возможность становиться контрагентами

компании, то есть партнерами, бизнесменами, потребителями, что возвращает часть средств обратно в компанию. Поддержка социальных программ будет увеличивать экономику, будет стимулировать конкуренцию, в которой социальная ответственность будет являться одним из конкурентных преимуществ. Таким образом, акционеры получают доход, а государство – увеличение общей налоговой базы, что и будет стимулировать поступательное развитие корпоративной социальной ответственности.

В российском Кодексе корпоративного поведения недостаточно внимания уделяется социальной ответственности бизнеса. Из нынешних положений кодекса большое внимание уделяется отношениям с акционерами, инвесторами, менеджментом и государственными органами. Однако существенным недостатком, по нашему мнению является то, что хотя в кодексе обозначено, что многие вопросы, связанные с корпоративным поведением, лежат за пределами законодательной сферы и имеют этический характер, в нем не описаны отношения с другими заинтересованными лицами. «Этические нормы, используемые в деловом сообществе, - это сложившаяся система норм поведения и обычаев делового оборота, не основанная на законодательстве и формирующая позитивные ожидания в отношении поведения участников корпоративных отношений» [Кодекс корпоративного поведения]. Как видно из определения, этические нормы затрагивают всех участников корпоративных отношений, не ограничиваясь вышеперечисленными лицами, но включая также СМИ, бизнес партнеров, потребителей, конкурентов и широкую общественность. Внесение в Кодекс корпоративного поведения рекомендательных положений о социальной ответственности, включающей этическое поведение, будет стимулировать российские компании к социально ответственному поведению.

Социальная ответственность наиболее присуща корпорациям, в которых имеется ответственность менеджеров перед собственниками. Несмотря на все преимущества, корпорация является крайне незащищенной организационной формой ведения бизнеса. Жизнеспособность корпорации зависит в большей части от общественного соблюдения прав лиц, заключающих корпоративный контракт, особенно прав акционеров, которые имеют право участия в распределении денежных потоков. С течением времени обязательство менеджмента использовать активы исключительно в интересах акционеров значительно уменьшилось. Заинтересованные лица получают все больше возможностей ограничивать решения менеджеров, таким образом передавая выгоды от участников корпоративного договора в свою пользу, а государственные органы повышают свою роль в обществе, передавая права принятия решений в свои руки. Таким образом, владельцы

передают свои активы в компании, из которой часть активов или выгод скорее всего перейдет к другим участникам корпоративных отношений.

В сферу корпоративной ответственности включается множество других важнейших аспектов бизнеса: например, решения о расширении или сокращении производств практика уплаты налогов, качество основной продукции и ее влияние на окружающую среду, косвенное воздействие компании на экономическую среду, практика трудовых отношений, программы по работе с персоналом, охрана труда, работа с поставщиками из числа малого бизнеса, закупки отечественного оборудования, взаимодействие с местными сообществами. В мире по данной шкале ценностей компания, более ответственно подходящая к аспектам своей основной деятельности, ценится выше, чем та, которая просто выделяет огромные средства на благотворительные бюджеты. Поэтому необходим поворот сознания владельцев (акционеров) и менеджеров к социально ответственному поведению, ведь такое поведение улучшает показатели деятельности компании: улучшается репутация бизнеса, улучшается моральный климат в коллективе и корпоративная культура, улучшается качество работы персонала. Это в последствии повышает социальную ответственность по отношению к другим заинтересованным сторонам, и таким образом бизнес оказывает свой посильный вклад в общественное развитие.

Библиографический список:

1. Freeman, R.E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Pitman Publishing: London. 1984.
2. Принципы корпоративного управления ОЭСР. Электронный документ. Режим доступа: <http://corp-gov.ru/projects/principles-ru.pdf>

## АННОТАЦИИ СТАТЕЙ

### **Гаджиев Ю.А. Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития**

В статье рассмотрены и систематизированы основные неоклассические и кумулятивные теории и модели регионального экономического роста и развития. Раскрыто их содержание, определены главные, в особенности пространственные факторы роста и развития, сильные и слабые стороны теорий и моделей данных школ с позиции применения их к реальной российской действительности.

### **Криворотов А. Конкурентоспособность северной экономики: «узкие места» и широкие перспективы**

Настоящая статья написана на базе доклада, подготовленного автором для IV Северного социально-экологического конгресса (Сыктывкар, 2008 г.), в рамках которого проведено заседание секции «Конкурентоспособность и риски развития экономики Севера».

Конкурентоспособность регионов Севера подвергается серьезным испытаниям в эпоху глобализации. Как показывает опыт и зарубежного, и российского Севера, он объективно не может соревноваться «на равных» с более теплыми и комфортными регионами мира. Автор видит выход в переходе на иную парадигму развития и иные, нелибералистские модель глобализации и государственную региональную политику.

### **Михальченкова Н.А. Реализация приоритетного национального проекта «Образование» в Республике Коми: направления, результаты, проблемы**

В статье проводится анализ мероприятий приоритетного национального проекта «Образование», реализуемых на уровне субъекта Российской Федерации – в Республике Коми. Совершается попытка выявления проблем, возникающих на региональном и муниципальном уровне, решение которых необходимо для успешной и эффективной реализации одного из четырёх приоритетных направлений социально-экономического развития.

### **Найденов Н.Д., Никитинская С.С. Политика региона по поддержке фермерских хозяйств (по материалам Республики Коми)**

В статье рассмотрены существующие тенденции в поддержке фермерства со стороны субъекта Федерации (на примере Республики Коми): активизация субсидирования производства, развитие сельской инфраструктуры, подготовка кадров для фермерских хозяйств. Обосновывается необходимость усиления маркетинговых подходов к оказанию помощи фермерским хозяйствам: организация торгово-снабженческой инфраструктуры, стимулирование вывоза сельскохозяйственной продукции за пределы региона, формирование конкурентоспособных фермерских хозяйств.

### **Панфилова Е.Е. Специфические инструменты корпоративного управления в практике деятельности промышленных организаций**

В статье представлен обзор различных инструментов корпоративного управления: от рейтингов активности слияний/поглощений, рейтингов корпоративного управления до кодекса корпоративного поведения. Особое внимание уделено акции как финансовому инструменту, используемому для установления контроля за деятельностью организации посредством механизмов доминированности, взаимозависимости, аффилированности и ассоциированности. Рассматриваются институты исполнительных, неисполнительных и независимых директоров, а также сущность существенных корпоративных сделок.

### **Плесовский П.А. Роль государства в регулировании рынка медицинских услуг**

В статье говорится о необходимости государственного участия в условиях рыночной экономики. Причем это участие не ограничивается простым партнерством, показана необходимость внешнего регулирования государством рынка медицинских услуг. Необходимо учитывать то, что рынок медицинских услуг не может и не должен быть свободным рынком. Показано резкое ухудшение здоровья и увеличение смертности россиян при ослаблении регулирующей функции государства в переходный период. Говорится о необходимости государства обеспечивать производство общественных и социально значимых благ, на которое не способен рынок. Раскрыты основные недостатки и показаны особенности рынка медицинских услуг. Дается вывод о необходимости сочетания рыночных механизмов с государственным регулированием, при обязательном доминировании государства.

**Усачев А.Н., Шихвердиев А.П. Механизм «вытеснения» миноритарных акционеров как инструмент управления корпоративными конфликтами в холдинговых структурах**

В статье рассматриваются вопросы введения принципиально нового для российского законодательства механизма «поглощения» и «вытеснения», описываются основные принципы данных механизмов. Авторы анализируют принципиальную допустимость введения механизма «вытеснения» с учётом норм Конституции РФ.

**Шихвердиев А.П., Серяков А.В. Социальная ответственность бизнеса как элемент эффективного корпоративного управления**

В статье рассматривается социальная ответственность бизнеса в системе корпоративного управления. Авторы обосновывают необходимость и преимущества социально ответственного поведения перед заинтересованными лицами, анализируют результаты собственного исследования социальной ответственности предприятий с корпоративной формой ведения бизнеса в Республике Коми, а также раскрывают основные направления повышения социальной ответственности бизнеса в целях повышения эффективности управления, роста благосостояния участников экономических отношений и стабильности общества.

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

**Гаджиев Ю.А.** – Коми научный центр Уральского отделения Российской академии наук; к.э.н., заведующий отделом; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая; тел. (8-212) 44-06-84.

**Криворотов А.К.** – ОАО «Газпром»; к.э.н., помощник заместителя Председателя Правления; г. Москва, ул. Наметкина, 16, каб. 604; тел. (495) 719-23-50 (раб.)

**Михальченкова Н.А.** – ГОУ ВПО «Коми республиканская академия государственной службы и управления при Главе Республики Коми»; к.э.н., доцент кафедры государственного и муниципального управления; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 11; тел. (8212) 24-40-39.

**Найденев Н.Д.** – Коми филиал Вятской государственной сельскохозяйственной академии; д.э.н., профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита; г. Сыктывкар, ул. Ручейная, 31; тел. 812-31-95-14, доб. 111; E-mail: ND.Naidenov@mail.ru

**Никитинская С.С.** – Коми филиал Вятской государственной сельскохозяйственной академии; ст. преподаватель кафедры экономики и управления; г. Сыктывкар, ул. Ручейная, 31; тел. 812-31-95-14, доб. 111; E-mail: ND.Naidenov@mail.ru

**Панфилова Е.Е.** – ГОУ ВПО «Государственный университет управления»; к.э.н, доцент кафедры управления организацией в машиностроении; г. Москва, Рязанский проспект 99, Административный корпус, каб. А-509; (495) 371-11-00 / (22-00) (раб.); адрес электронной почты: panfilova\_tiger@mail.ru

**Плесовский П.А.** - ГУ РК «Коми республиканская больница»; заведующий приемным отделением; г. Сыктывкар; тел. 8912-867-33-68-76

**Серяков А.В.** - начальник департамента «Public Relations» Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8212) 43-48-49.

**Усачев А.Н.** - ООО «ЛУКОЙЛ-Коми»; начальник отдела по управлению вложениями в дочерние и зависимые общества; г. Усинск; тел. 8912-866-16-02.

**Шихвердиев А.П.** – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; д.э.н., профессор, академик РАЕН, заведующий кафедрой экономической теории и корпоративного управления, член Российского сообщества корпоративных директоров; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55, каб. 305; тел. (8212) 43-48-49, (8212) 32-26-29.

## УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ

### Порядок приема статей

Для публикации авторской статьи, рецензии или комментария к уже опубликованной в Вестнике статье автор (авторы) должны представить в редакцию следующие:

1. Заявление о публикации статьи;
2. Рецензия на статью доктора наук, чья научная специальность или перечень научных работ соответствуют научной направленности статьи или отзыв профильной кафедры Высшего учебного заведения;
3. Направление от организации, в которой выполнялась работа (рекомендуется);
4. Вариант статьи на бумажном носителе, подписанный автором (авторами) на обороте последней страницы;
5. Файл с текстом статьи или рецензией (комментарием) к ранее опубликованной в журнале статье.

Документы по пунктам 1-4 представляются в редакцию в бумажной и электронной форме.

Бумажные версии представляются в редакцию обычной почтой по адресу: 167000, Республика Коми, г.Сыктывкар, ул. Старовского, 55. Сыктывкарский государственный университет, Редакция Вестника Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета или лично автором по тому же адресу каб. № 305.

Электронные копии документов 1-3, 5 направляются в редакцию Вестника по электронной почте по адресу [koet@syktsu.ru](mailto:koet@syktsu.ru)

Файл с текстом статьи или рецензии (комментария) пересылается по электронной почте по адресу [koet@syktsu.ru](mailto:koet@syktsu.ru) или передается в редакцию Вестника на дискете. Редакция не работает с авторами, представившими только бумажные варианты текстов статей.

Публикация статей осуществляется только после получения редакцией Вестника бумажных вариантов документов 1-4.

Редакция Вестника обращается к авторам с настоятельной просьбой сообщать реальные контактные данные, позволяющие редакции оперативно передавать им необходимую информацию, что позволит избежать задержек при публикации представляемых материалов.

Направление от организации, в которой выполнялась работа, оформляется на бланке организации, который содержит необходимые реквизиты.

**РЕДКОЛЛЕГИЯ ОСТАВЛЯЕТ ЗА СОБОЙ ПРАВО ОТКЛОНИТЬ МАТЕРИАЛЫ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ТЕМАТИКЕ ВЕСТНИКА**

Редакция предупреждает, что присланные материалы будут опубликованы в авторской редакции и не гарантирует публикацию статей, не соответствующих профилю Вестника или оформленных с нарушением требований (см. требования к оформлению).

### Требования к оформлению представляемых материалов

Материал предоставляется в двух вариантах:

1). Распечатанным в режиме качественной печати. Страницы пронумерованы, скреплены. Материал подписывается всеми авторами.

2). В электронном виде в текстовом редакторе Microsoft Word. Имя файла определяется по фамилии первого автора: фамилия.doc. Объем материала – от 4 до 16 полных страниц формата А4 (примерно 8-32 тыс. знаков). Поля: верхнее и нижнее по 20 мм., слева 30 мм., справа 15 мм. Шрифт – Times New Roman, размер кегля 12 пунктов. Межстрочный интервал – полуторный.

Объем статей для раздела «Письма в редакцию» - до 5 полных страниц.

Тематика статей должна соответствовать основным направлениям деятельности Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета: корпоративное право; корпоративное управление; финансовый менеджмент; международный менеджмент; маркетинг; инвестиции; инновации; венчурное инвестирование; контроллинг; отношения собственности; государственное регулирование рыночной экономики; государственное и муниципальное управление; рынок ценных бумаг; социальная ответственность бизнеса; развитие малого и среднего предпринимательства.

Название статьи печатается заглавными буквами, шрифт жирный. Ниже, через один интервал, строчными буквами - фамилия и инициалы автора (ов). Далее, через один интервал, следует текст.

Таблицы и рисунки встраиваются в текст статьи. При этом таблицы должны иметь заголовок, размещаемый над табличным полем, а рисунки – подрисуночные подписи. При использовании в статье нескольких таблиц или рисунков их нумерация обязательна.

Ссылки оформляются в виде сносок внизу каждой страницы.

В конце статьи может содержаться библиографический список использованных источников, нормативно-правовых актов и литературы.

К статье должны прилагаться краткая аннотация статьи объемом до одной третьей части страницы и сведения об авторе (авторах) статьи.

К статье могут прилагаться перевод заглавия, фамилии и инициалов авторов, а также краткая аннотация статьи на английском языке.

Статьи подлежат обязательному рецензированию по параметрам актуальности, научной новизны, теоретической и практической значимости и стилистики. Редакция не несет ответственности за содержание авторских материалов. Рукописи авторам не возвращаются.

После заголовка и перечня авторов может следовать реферат статьи на английском языке. Объем реферата не должен превышать 500 знаков.

Статья должна быть сверстана в виде единого целого, так чтобы была возможна распечатка файла статьи в удобочитаемом виде.

В том случае, если публикуется и английский вариант статьи, на него распространяются те же правила, что и для русскоязычного варианта, но текст английского варианта не содержит реферата статьи.

### **Сведения для авторов**

Вестник принимает для публикации краткие отзывы или дискуссионные замечания по ранее опубликованным статьям. Эти отзывы или замечания размещаются в Вестнике сразу же за основной статьей или же ее английским переводом, если он есть. Для публикации отзывов или замечаний рекомендации не требуются, но объем распечатки каждой такой публикации не должен превышать 2 страниц формата А4 при выполнении технических требований, предъявляемых к статьям.

Внесение авторских дополнений и изменений в текст статьи после ее публикации не допускается, но они могут на общих основаниях направить дополнительные замечания к собственной статье, вопрос о публикации которых рассматривается редколлегией в общем порядке.

Авторы статей несут всю полноту ответственности за содержание статей и за сам факт их публикации. Редакция Вестника не несет никакой ответственности перед авторами и/или третьими лицами и организациями за возможный ущерб, вызванный публикацией статьи. Редакция вправе изъять уже опубликованную статью, если выяснится, что в процессе публикации статьи были нарушены чьи-либо права или же

общепринятые нормы научной этики. О факте изъятия статьи редакция сообщает автору, который представил статью, рецензенту, а также организации, где работа выполнялась.

Публикация статьи в Вестнике не исключает последующей ее публикации в других журналах на бумажном носителе. Если такая публикация производится без каких-либо изменений, то приводится ссылка на Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, как на первоисточник.

Вестник не принимает к публикации статьи, опубликованные ранее в других журналах или научных изданиях.

Допускается распространение по электронным сетям любых статей из Вестника или выдержек из них, но при таком распространении обязательно приводится ссылка на первоисточник.

### **Условия рецензирования статей**

#### **Уважаемый рецензент!**

Давая рецензию для статьи, направляемой в электронный Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, Вы подтверждаете, что по Вашему мнению данная статья заслуживает (или не заслуживает) публикации. Объем рецензии всецело определяется Вашими предпочтениями в этой области, но мы надеемся, что независимо от объема она будет содержать в себе всю необходимую и объективную информацию.

Редколлегия гарантирует, что Ваше имя и сам факт Вашей рекомендации не станут достоянием гласности.

В том случае, если на рецензируемую статью впоследствии придут те или иные замечания или комментарии, по Вашему желанию Вы будете извещены об этом.

В соответствии с концепцией издания нашего Вестника Вы можете рекомендовать для публикации в нем не более 3-х статей в течение календарного года.

Редакция будет благодарна, если Вы направите свои замечания и предложения, касающиеся организации работы нашего Вестника по следующему адресу электронной почты: [koet@syktsu.ru](mailto:koet@syktsu.ru)

Редакция Вестника Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета искренне благодарит Вас за сотрудничество.