# 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 № 4

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.

Международный номер: **ISSN 2070-4992**
Международное название: Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie economiki Severa
Краткое международное название: Korp. upr. innov. razvit. econ. Sev.

Издается в электронном виде с 2004 г.

Режим доступа к Вестнику: http://www.syktsu.ru/ или http://koet.syktsu.ru/vestnik/

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, 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
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 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. Статьин – 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.

## СОДЕРЖАНИЕ

**Арутюнов Ю.А.** Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона ..... 6

**Вишняков А.А., Шихвердиев П.А.** Проблемы создания инновационной инфраструктуры в северном регионе (на примере Республики Коми) ..... 25

**Гаджиев Ю.А., Акопов В.И., Стыров М.М.** Научно-инновационный потенциал как основной фактор повышения конкурентоспособности экономики регионов Севера ..... 36

**Ильина Л.И.** Методология собственности и ее влияние на финансовые отношения ..... 57

**Пономарева В.А.** Влияние финансового кризиса на кредитование банками реального сектора экономики ..... 75

**Солодовников С.А., Подпрятова В.В.** Неисчерпаемый ресурс энергоэффективности ..... 82

**Статьин В.А., Ковров Е.Б.** Еще раз о независимых директорах… ..... 86

**Фаузер В.В.** Теоретические и концептуальные подходы к развитию Севера России ..... 90

**Шихвердиев А.П., Серяков А.В.** Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности ..... 121

**Пономарев А.Н., Пономарева В.А.** Итоги IV Северного инвестиционного форума ..... 134

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ ..... 143

УСЛОВИЯ ПРИЕМА И РЕЦЕНЗИРОВАНИЯ СТАТЕЙ ..... 145

# ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

**Арутюнов Ю.А.**

*В настоящей статье рассматриваются вопросы формирования инновационной среды отдельной отрасли или отдельного региона за счет выделения соответствующих кластеров субъектов хозяйствования. В качестве примера регионального кластера рассматривается Республика Коми. Автором предлагается алгоритм формирования региональной инновационной системы, включающий в себя выявление и описание кластеров, построение кластерной карты Республики Коми; предложение элементов инновационной инфраструктуры; оценку предложенных инновационно-инфраструктурных элементов. Также рассматривается вопрос, связанный с действиями администрации как регионального, так и отраслевого кластеров. Описываются цели, задачи, функции соответствующих администраций и указаны их взаимосвязи.*

**Ключевые слова: инновационная система, кластеризация, подкластер, регион, инновационная инфраструктура, конкурентоспособность, концентрация, кооперация, научно-исследовательские предприятия, малый и средний бизнес.**

В современной экономике, особенно в условиях глобализации, традиционное деление экономики на сектора или отрасли утрачивает мобильность. На первое место выходят кластеры – системы взаимосвязей фирм и организаций, значимость которых как целого превышает простую сумму составных частей. Именно об этом говорил в своей программной речи на Красноярском экономическом форуме 15 февраля нынешний Президент РФ Дмитрий Медведев. Необходимость инновационного характера развития экономики подчёркивал и Владимир Путин, выступая 20 февраля в Жуковском, причём применительно к авиационной отрасли. На первом межрегиональном экономическом форуме «Самарская инициатива: кластерная политика – основа инновационного развития национальной экономики» были определены проблемы, стоящие на пути реализации кластерного подхода в России, и пути их решения за счёт объединения усилий федеральных и региональных органов власти, бизнеса и экспертного сообщества. Было сформировано понимание, что кластерный подход – это не «волшебная палочка» или

«чёрный ящик», а сложный, но эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий, отрасли и региона в целом.

***Инновационная система*** является динамичной, развивающейся частью социально-экономической системы и представляет собой совокупность элементов и процессов (подсистема) экономической системы, обеспечивающая быструю и адекватную реакцию на изменение внешних условий, в первую очередь изменений требований рынка.

Кластерная политика оказывает влияние не только на функционирование самих организаций (экономическая эффективность), но и на тот регион, где развивается кластер (социальная эффективность).

Сегодня кластерный подход рассматривается на федеральном уровне в качестве одного из инструментов интенсификации социально-экономического развития региональной экономики. В программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 гг.) отмечено, что формирование и развитие кластеров необходимо для перехода от малоэффективного выравнивания к созданию условий, стимулирующих субъекты Российской Федерации и муниципальные образования к мобилизации имеющихся ресурсов экономического роста.

Известно множество определений кластера, приведем некоторые из них.

Так, согласно ***М. Портеру,*** *кластеры* — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга.

Существует еще один подход к трактовке данного понятия, который предлагает рассматривать кластер как совокупность ***«4К»***:

1. *Концентрация* – в пределах локальной территории
2. *Конкуренция* – внутри кластера в борьбе за потребителя, за его завоевание и удержание
3. *Кооперация* – в вовлечении родственных отраслей и местных институтов и поддержании конкурентоспособности своей продукции на внешнем рынке
4. *Конкурентоспособность* – на рынке за счет высокой производительности, основанной на специализации и взаимодополнении участников.

**Отраслевой кластер** – *это неформальное сообщество отраслевых и смежных компаний на основе кооперационных и конкурентных связей, и отличающихся способностью взаимного усиления конкурентных преимуществ за счет синергетического эффекта.*

В данном случае синергетический эффект от взаимодействия организаций, входящих в этот кластер, достигается только за счет отрасли, т.к. именно она в этом случае выступает в качестве объединяющего фактора.

**Региональный кластер** – *это экономическая агломерация фирм, работающих с синергетических эффектом в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства, образуя при этом между собой кооперационные и конкурентные связи*.

В данном случае синергетический эффект от взаимодействия организаций, входящих в такой кластер, достигается уже за счет возникающей региональной связи: все предприятия региона взаимодействуют на основе конкурентно-партнерских отношений ради достижения общей цели – развитие региона в целом как кластера. При этом все субъекты хозяйствования находятся в равных условиях для осуществления своей деятельности: одна территория, одно законодательство.

Диагностика кластеров может осуществляться на основании 2 взаимосвязанных подходов:

1. ***«Сверху – Вниз»***, когда определяется привлекательность и предпосылки для развития кластера в той или иной отрасли;
2. ***«Снизу – Вверх»***, когда осуществляется идентификация кластера на определенной территории.

При этом для диагностики кластеров используются, как правило, качественные инструменты – такие, как метод Дельфи, фокус-группы, локальные опросы, анализ разрывов, стратегический межотраслевой анализ и так далее, а для оценки результатов их развития – количественные (коэффициенты локализации, методы экономического моделирования, анализ сети, таблицы межотраслевого баланса и проч.).

На практике процесс диагностики кластера объединяет два подхода и состоит из 3-х ключевых этапов:

1. Стратегический отраслевой и кластерный анализ;
2. Анализ международного опыта и лучшей практики (бенчмаркинг);
3. Выделение и анализ кластера на территории региона.

Вопрос инновационного развития всего кластера за счет включения в его структуру инновационных инфраструктурных элементов в настоящее время стоит весьма остро не только в нашей стране, но во всем мире. Это объясняется тем, что методологии проведения подобных мероприятия на сегодняшний день только начинает приобретать четкие контуры. Поэтому, авторами настоящего пособия, на основе анализа существующего практического опыта по кластеризации отдельных регионов, была разработана методика проведения алгоритма по инновационному организационно-

проектному развитию отраслевого/регионального кластера, суть которой заключается в выполнения ряда последовательных мероприятий:

1. **этап: Подготовительные работы,** предполагающие**:**

- анализ региона или отрасли на вопрос актуальности проведения мероприятий по их инновационному организационно-проектному развитию
- составление заказчиком (Администрацией) технического задания (ТЗ) на разработку программы по инновационному организационно-проектному развитию отраслевого/регионального кластера
- ознакомление с действующим законодательством в области поддержки инновационной деятельности в регионе/отрасли

2. **этап: Анализ отраслевого/регионального кластера,** включающий**:**

- доказательство того, что выделенный кластер действительно отвечает всем требованиям отраслевого/регионального кластера
- проведение кластеризации (выделение в кластере подкластеров) и составление по ее результатам карты отраслевого/регионального кластера
- составление анкет и проведение по ним анкетирования субъектов хозяйствования, входящих в выделенные подкластеры

3. **этап: Обработка результатов анализа отраслевого/регионального кластера:**

- определение целей, задач и функций администрации кластера в целом, и подкластера в частности
- установление взаимосвязи кластера с выделенными подкластерами при помощи инновационных инфраструктурных элементов уровня администраций кластера и выделенных подкластеров (выработка и обоснование конкретных инновационных инфраструктурных элементов кластера и подкластеров)

Теперь рассмотрим каждый этап более подробно.

**Подготовительные работы по инновационному организационно-проектному развитию отраслевого/регионального кластера**

Данный этап является самым важным в предложенной методике, поскольку без выявления потребностей, ресурсов и учета существующего опыта невозможно правильно и эффективно построить любую модель, в том числе и модель инновационного развития всего кластера. Поэтому Администрации кластера (отраслевого или регионального) как управляющему элементу необходимо провести анализ вверенного ей кластера, выявив тем самым сильные и слабые стороны в функционировании субъектов хозяйствования как элементов кластера, выявить между субъектами хозяйствования, занимающихся одним

видом деятельности, существующий синергетический эффект (низкий, средний, высокий) и определить наличие или отсутствие потенциала для развития всего региона или отрасли.

**Анализ отраслевого / регионального кластера**

На этапе анализа отраслевого/регионального кластера должны быть решены следующие задачи, которые можно рассматривать как подэтапы такого анализа:

- доказать, что выделенный кластер действительно отвечает всем признакам отраслевого/регионального кластера (присутствуют синергия, кооперационные связи, однородность)
- построить карту регионального/отраслевого кластера
- выявить спрос и предложение на инновационные услуги в отрасли/регионе

Теперь рассмотрим их более подробно.

**Доказательство того, что выделенный кластер действительно отвечает всем требованиям отраслевого/регионального кластера.**

Доказательство заключается в том, что в предполагаемом кластере:

- выявляют наличие или отсутствие однородности между субъектами хозяйствования в силу общего региона/отрасли
- выявляют природу связей, существующих между субъектами хозяйствования: кооперация (партнерство), конкуренция (мягкая - это соперничество между однородными субъектами хозяйствования, работающими на одном уровне (внутри «подподкластера»), жесткая - в её основе лежит борьба за выбор покупателя в пользу той или иной организации (между «подподкластерами») или их сочетание
- определяют наличие или отсутствие между субъектами хозяйствования синергетического эффекта за счет общности региона/отрасли.

Если эти условия выполняются благодаря региону, то мы имеем дело с региональным кластером, за счет отрасли - с отраслевым кластером.

**Проведение кластеризации региона/отрасли и построение карты всего кластера**

Кластеризацию региона мы проводить исходя из следующих соображений:

1. подкластеры выделяем исходя из вида деятельности субъекта хозяйствования
2. выделяемые подкластеры должны удовлетворять всем характерным признакам кластера: однородность, наличие кооперационных связей и синергетического эффекта
3. выделенные подкластеры взаимодействуют дргу с другом, образуя инновационную цепочку

4. при необходимости выделяем подподкластеры, исходя из уровня деятельности (качества предоставляемых услуг)

5. выделяемые подподкластеры также должны удовлетворять всем характерным признакам кластера: однородность, наличие кооперационных связей и синергетического эффекта

Учитывая эти постулаты, мы смотрим на региональный/отраслевой кластер с позиции администрации региона/отрасли и выявляем все субъекты хозяйствования, функционирующие на вверенной ей территории и наносим их на карту рассматриваемого региона/регионов, в результате получаем экономическую карту кластера.

Далее необходимо описать природу выявленных связей между субъектами хозяйствования и доказать, что выделенные группы субъектов хозяйствования можно расценивать как подкластеры отраслевого/регионального кластера.

Доказательство заключается в том, чтобы показать, что между субъектами хозяйствования, входящими в тот или иной подкластер, существующие кооперационные и конкурентные связи, синергетический эффект, а также их однородность достигается в силу занятия одним видом деятельности.

Рассматривая конкурентные связи внутри субъектов хозяйствования как неотъемлемый элемент признания их подкластеров, будем говорить о наличие «жесткой» и «мягкой» конкуренции.

Понятие «жёсткой» конкуренции опирается на такое свойство организации, как конкурентноспособность, которое состоит из двух главных частей: адаптивности и инновационности. Адаптивность организации следует понимать как свойство приспосабливаемости, как форму отношений организации с внешней средой, как процесс внутриорганизационной перестройки.

«Мягкая» или внутренняя конкуренция в организации является одним из важнейших условий ее развития. Под внутренней конкуренцией понимается соперничество персонала — между отдельными работниками, группами и коллективами. Центральное место в этом процессе занимает соперничество менеджеров. Конкурентная борьба в системе управления существует всегда, и обычно она различается как по остроте отношений, так и по значимости ее результатов для развития организации.

Именно такой трактовки понятий «мягкая» и «жесткая» конкуренция, мы и будем придерживаться при установлении природы связей между предприятиями, организациями или учреждениями.

После того как были получены данные о связях и однородности между субъектами хозяйствования, наличие или отсутствие синергетического эффекта между ними можно

сделать вывод о признании группы взаимосвязанных по видам деятельности субъектов хозяйствования подкластером или нет. Таким образом, если данные группы организаций, предприятий или учреждений отвечают всем признакам кластера, то их можно рассматривать как подкластеры, взаимосвязанные через инновационную цепочку (разработка - апробация разработки - промышленное производство).

Для более глубокого представления отраслевого/регионального кластера можно разбить каждый подкластер еще на несколько подкластеров, которые, как мы говорили, будем называть подподкластерами. Здесь главным признаком разделения предприятий, осуществляющих однотипный вид деятельности является качество (уровень) оказываемых услуг. В качестве наглядного примера рассмотрим механизм вычленения подподкластеров на примере подкластера образовательных учреждений.

Как мы знаем образовательные учреждения бывают разных уровней, начиная от начального образования (н-р, школы) до высшего (н-р, вузы). Все они занимаются одним видом деятельности – обучением, разница заключается в учебных программах этих учреждений. К тому же школы, между ними существуют как кооперационные, так конкурентные связи, что и приводит к возникновению синергетического эффекта После того, как процедура кластеризации региона/отрасли составляется карта.

Карта кластера представляет собой обобщение уже полученных результатов по астеризации с указанием места и роли администраций кластера и подкластеров (см. рис.1):

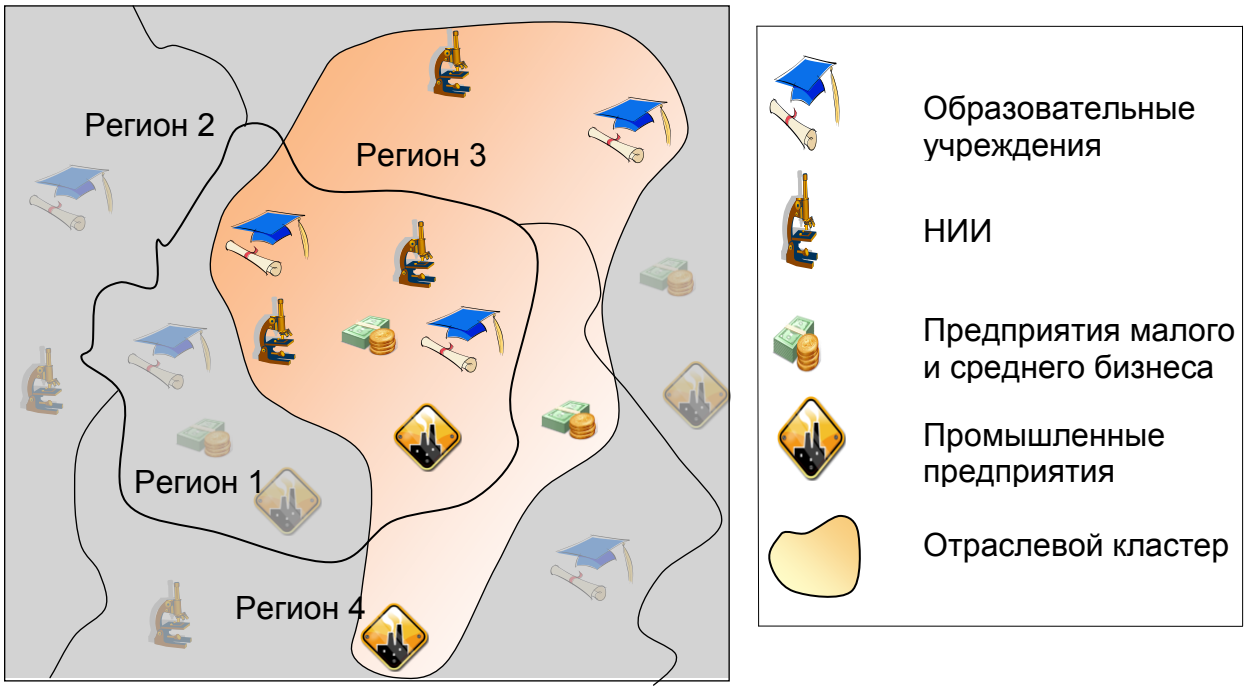



Рис.1. Карта кластера

На данном рисунке показаны 4 подкластера: подкластер образовательных учреждений, подкласетр НИИ, подкластер предприятий малого и среднего бизнеса, подкластер промышленных предприятий. На практике подкластеры пересекаются, накладываются друг на друга и т.п., но для наглядности в данном пособие мы изобразили их изолированными друг от друга. При этом все 4 подкластера взаимодействуют друг с другом через свои администрации, а контролирует и направлеят их деятельность администрация кластера. Также на карте, показано, что в каждом подкластере соседствуют несколько взаимодополняющих друг друга предприятий, организаций или учреждений (условные подподкластеры 1 и 2).

### 2.3. Анкетирование выделенных кластеров

Методология анкетирования при формировании «кластерной модели функционирования и инновационной деятельности субъектов хозяйствования региона», по существу, ничем не отличается от общепризнанной практики анкетирования. Вся процедура, как и принято, сводится к выполнению 3 взаимосвязанных этапов:

**1. Формирование анкет**

Это подготовительный этап, на котором специалисты в области инновационной деятельности составляют подробные анкеты двух типов для каждого выделенного подкластера:

- анкета спроса на инновационные услуги: предназначена для выявления реальной ситуации в регионе: кто, с кем, в какой мере, на сколько продолжительно и эффективно сотрудничал в области осуществления инновационной деятельности, а также для получения точных данных по вопросу проходивших/непроходивших инновационное обучение, участвовавших/неучаствовавших в конкурсе инновационных проектов, работающих/неработающих с инновациями
- анкета предложения: предназначена облегчить работу администрации по вопросу формирования «кластерной модели функционирования и инновационной деятельности субъектов хозяйствования Республики Коми», т.к. при помощи данной анкеты мы выспрашиваем у выделенных подкластеров их предположения о возможных инновационных инфраструктурных элементов как внутри каждого подкластера, так и вне его.

a) Необходимо включить вне каждого кластера для объединения всех кластеров (инфраструктурные элементы)

***<u>Администрация подкластера</u>*** видит, что:

a) Необходимо включить внутри кластера (инфраструктурные элементы)

b) Необходимо включить внутри организации (проекты)

Учитывая цели, задачи и функции указанных выше администраций, **необходимое взаимодействие администрации кластера с администрацией подкластера** должно выглядеть следующим образом:

### 3.2. Постулаты формирования инновационных инфраструктурных элементов в региональных и (или) отраслевых кластерах

На основе изложенной выше методологии можно сформулировать следующие постулаты формирования инновационных инфраструктурных элементов в региональных и (или) отраслевых кластерах:

1. В регионе/отрасли присутствуют все предпосылки для формирования кластерной модели функционирования и инновационной деятельности субъектов хозяйствования, а именно создана инновационная среда, предполагающая обучение по вопросам инноватики, регулярное проведение региональных или областных конкурсов инновационных проектов, а также инфраструктурное сопровождение.
2. Взаимодействие между подкластерами осуществляется за счет 4-х администраций подкластеров под руководством администрации кластера.
3. Инновационные инфраструктурные элементы формируем двух типов:

- внешние (уровня администрации кластера), которые выбираем из уже известных во всем мире инфраструктур – технопарки, инкубаторы, промышленные зоны и т.п.
- внутренние (уровня администрации подкластера), которые формируем по принципу аутсерсинга – выноса из субъектов хозяйствования соответствующего подкластера общей для всех инновационной функции во внешнюю среду.

4. Внешние инновационные инфраструктурные элементы призваны соединить все выделенные подкластеры в инновационную цепочку, обеспечивающую эффективное функционирование субъектов хозяйствования кластера.
5. Внутренние инновационные инфраструктурные элементы призваны содействовать инновационно-проектному развитию предприятий, что приведет к развитию соответствующего подкластера в целом.

## Раздел 2. Инновационная деятельность в кластере

Согласно определению кластера, что это группа взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга, то весь кластер можно представить состоящим из подкластеров, а подкластеры, в свою очередь, могут состоять из подподкласетров. Классификация кластеров приведена на следующем рисунке:

Согласно данной классификации будем исходить из того, что в каждом кластере будь то региональный или отраслевой, можно выделить 4 подкластера по сферам деятельности, которые, взаимодействуя между собой, дополняют друг друга до единого целого, что, в конечном счете, способствует развитию, повышению конкурентоспособности всего кластера. Далее более подробно рассмотрим каждый из них.

### 1.1.1. Научно-исследовательские предприятия

Подкластер научно-исследовательских предприятий будет включать в себя ряд предприятий, осуществляющих в качестве основной научную деятельность или научно-техническую деятельность. В соответствии с этим, в данный подкластер входят:

- Научно-исследовательские институты
- Опытно-конструкторские предприятия
- Проектно-конструкторские предприятия
- Проектно-технологические предприятия

Таким образом, данный подклстер может быть разделен на несколько подподкластеров по уровню деятельности или специфики работы в данной сфере деятельности. В качестве примера рассмотрим подкластер научно-исследовательских предприятий, состоящих из НИИ и опытно-конструкторских предприятий:

Как видно из рисунка, «подподкластеры» при взаимодействии между собой характеризуются двумя типами конкурентных связей: «жесткой» и «мягкой» конкуренцией. «Жесткая» конкуренция при взаимодействии НИИ и опытно-конструкторских предприятий может проявляться в борьбе за выполнение того или иного государственного заказа, подписание выгодного контракта на выполнение определенной работы, привлечение высококвалифицированных специалистов и т.д.

«Мягкая» конкуренция по существу аналогична «жесткой», но подобный тип конкурентных связей проявляется именно при взаимоотношении однотипных субъектов хозяйствования, например, НИИ↔НИИ или ОКБ↔ОКБ. Таким образом, «мягкая» конкуренция возникает между субъектами хозяйствования, входящими в один «подподкластер».

Помимо конкурентных связей внутри «подкластера» присутствуют партнерские (кооперационные) связи. Их наличие имеет большое значение для успешного функционирования всего «подкластера», т.к. именно благодаря им субъекты хозяйствования из одного «подподкластера» дополняют деятельность субъектов хозяйствования другого «подподкластера». Таким образом, подобная кооперация

охватывает собой весь спектр работ в данном «подкластере» и представляет деятельность всех предприятий «подкластера» как единое целое.

### 1.1.2. Образовательные учреждения

«Подкластер» образовательных учреждений строится по тем же принципам, что и «подкластер» научно-исследовательских предприятий. В подкластер образовательных учреждений могут входить:

- Средние образовательные учреждения (школы, гимназии)
- Техникумы
- Высшие образовательные учреждения

Также как и в подкластере научно-исследовательских предприятий, в образовательном подкластере присутствуют конкурентные связи (например, «жесткая» конкуренция – между ВУЗами и Техникумами за привлечение студентов, «мягкая» конкуренция – между ВУЗами и т.д.), однородность связей, присущая данному виду деятельности, и синергетический эффект.

### 1.1.3. Предприятия среднего и малого бизнеса

В подкластер предприятий малого и среднего бизнеса входят различные коммерческие предприятия, реализовывающие продукцию, оказывающие различные услуги, поставщики продукции и т.д.

Принципы формирования «подкластера» аналогичны остальным «подкластерам».

### 1.1.4. Промышленные предприятия

В «подкластер» промышленных предприятий входят организации, деятельность которых связана с производством промышленной продукции. Это могут быть различные заводы, фабрики, шахты, комбинаты и т.д.

Принципы формирования «подкластера» аналогичны остальным «подкластерам».

## 1.2. Цепочка инновационной деятельности

Рассмотрев все основные «подкластеры» и описав взаимосвязи внутри них, далее рассмотрим как «подкластеры» взаимодействуют между собой.

Взаимодействие подкластеров между собой происходит за счет создания новых инновационных инфраструктурных элементов кластера. Для того чтобы проанализировать

и выявить необходимость того, или иного инновационного элемента требуется четкая взаимосвязанная работа Администраций подкластера и Администрации кластера в целом.

Сам же процесс взаимодействия между подкластерами осуществляется в соответствии с инновационной цепочкой:

Таким образом, как показано на рисунке, примером инновационного инфраструктурного элемента кластера может служить:

- Технопарк – создается для установлений взаимосвязей между подкластером научно-исследовательских предприятий и подкластером малого и среднего бизнеса
- Технико-внедренческая зона – создается для установления взаимосвязей между подкластерами промышленных предприятий и подкластером малого и среднего бизнеса
- Инкубатор – связывает между собой все 4 подкластера

Другими словами, для того, чтобы эффективно взаимодействовали подкластеры, надо на их "пересечениях" друг с другом создать инфраструктурный элемент, который и будет обеспечивать необходимую взаимосвязь между ними и таким образом, будет создаваться синергетический эффект.

Выше указанные инновационные элементы относятся к внешним инфраструктурным образованиям, которые создаются на уровне кластера. В свою очередь на уровне подкластера также создаются инфраструктурные элементы, но уже носящие не инновационный характер, а принадлежащие к объектам финансово-хозяйственной деятельности. Примером финансово-хозяйственного объекта может служить создание сервисного центра на территории подкластера, что приводит к снижению затрат предприятий, повышению удовлетворенности потребителей. Все это в конечном итоге приводит к росту конкурентоспособности и выводит предприятия на более высокий уровень деятельности.

Следует отметить, что выстраивать инновационную деятельность кластера в модель инновационной цепочки – это обязанность Администрации кластера (города, региона и т.д.).

Таким образом, Администрация всего кластера главной своей задачей видит развитие всех подкластеров, составляющих кластер. Для этого она создает инновационные элементы, которые создают кооперационные связи между подкластерами, за счет которых происходит дальнейшее развитие, повышение конкурентоспособности подкластеров. Администрация же подкластеров своей целью видит решение задач, связанных с успешным функционированием только своего подкластера. Для этого она стимулирует создание новых проектов как внутри самих субъектов хозяйствования, так и

внутри подкластера, направленных на улучшение финансово-хозяйственной деятельности предприятий, входящих в данный подкластер.

### 3. Пример взаимодействия подкластеров через инновационно-инфраструктурные элементы кластера

Рис. 2. Схема взаимодействия Инновационного образовательного центра (ИОЦ) с Научно-исследовательским инновационным центром (НИИЦ)

Когда мы рассматривали модель функционирования регионального/отраслевого кластера, то речь шла о том, что взаимодействие между подкластерами обеспечивается через инновационно-инфраструктурные элементы кластера в целом. Рассмотрим в

качестве примера взаимодействия между образовательным подкластером и подкластером научно-исследовательских предприятий.

В качестве инновационного инфраструктурного элемента образовательного подкластера можно рассмотреть Инновационный Образовательный Центр (ИОЦ). Суть данного инфраструктурного элемента заключается в том, что ИОЦ сможет разрабатывать стратегию инновационного развития как отдельных учебных учреждений, так и всего образовательного подкластера (ВУЗов, Техникумов и т.д.) в целом. В его обязанности также будет входить подготовка высококвалифицированных специалистов в области инноваций. Причем, при подготовке специалистов ИОЦ должен учитывать: к какому подкластеру относится та или иная организация, которая организует переподготовку кадров. Т.е. ИОЦ должен учитывать специфику каждого из 4 подкластеров и для каждого из них подготовить такую программу, которая бы способствовала решению именно их задач.

В качестве инновационного элемента в подкластере научно-исследовательских предприятий можно рассмотреть Научно-исследовательский Инновационный Центр (НИИЦ), который также будет способен разрабатывать концепции инновационного развития НИИ.

Таким образом, взаимодействие между подкластерами будет организовываться следующим образом: НИИЦ, нуждаясь в высококвалифицированных специалистах, обращается в ИОЦ с просьбой обучить сотрудников. В свою очередь, в ИОЦ из НИИЦ могут придти преподаватели (сотрудники различных НИИ), которые смогут дополнить знания сотрудникам ИОЦ своими, связанными именно с работой в научно-исследовательских предприятиях.

По аналогичной взаимосвязи может организовываться работа и между остальными подкластерами внутри кластера.

**Подкластер научно-исследовательских предприятий**

В Республике Коми подкластер научно-исследовательских предприятий представлен довольно широким спектром НИИ, работающих в разных отраслях: химической, лесопромышленной, геологической и т.д.

Таким образом, можно составить следующую таблицу НИИ, расположенных на территории Коми:

| Наименование НИИ | Район | Направления деятельности |
|---|---|---|
| ОАО НИПИИ «Комимелиоводхозпроект» | Сыктывкар | • геодезические, геологические, почвенные и т.д. исследования для строительства<br>• составление проектов гидромелиоративных |

| | | |
|---|---|---|
| | | систем и гидро-технических сооружений<br>• проведение землеустроительных работ, инвентаризация земель населенных пунктов и земель под сооружениями<br>• разработка природоохранных мероприятий, мероприятий по улучшению экологической обстановки в зонах загрязнения<br>• проведение НИР по мелиоративному земледелию и осушению земель с применением новых конструкций дренажных систем<br>• создание автоматизированных геоинформационных систем<br>• лабораторные работы по определению состава удобрений, почв, уровня загрязнения почв и вод |
| ГУ НИПТИ АПК РК (научно-исследовательский и проектно-технологический институт АПК РК) | Сыктывкар | |
| НПФ «НИОКР» | Сыктывкар | • НИРОКР в лесопромышленном комплексе.<br>• осуществляет разработки по механизации лесосечных работ на лесных складах, по ремонту и содержанию автомобильных дорог, созданию и производству инструментов и средств механизации по комплексу лесовосстановительных работ при использовании саженцев с закрытой корневой системой, приспособленной для повышения качества пилопродукции. |
| ООО «Научно-производственная компания «Алмазкоми» | Сыктывкар | |
| Коми научный центр УрО РАН<br>ООО «Научно-технологическое предприятие Института химии НЦ УрО РАН» | Сыктывкар | • Научные исследования и разработки в области естественных и технических наук, испытания и анализ в научных областях;<br>• Производство химических средств защиты растений (пестицидов) и прочих агрохимических продуктов. |
| ООО «ПечорНИПИнефть (филиал ООО «Лукойл-Коми) | Ухта | • Развитие, управление, купля-продажа собственности (услуги),<br>• Услуги землеустроителей - изыскателей, геодезистов, топографов и т.п. - для земельной собственности,<br>• Проектные разработки, консультанты в геологии, геотехнике, геохимии и нефтедобыче (услуги), геофизике<br>• Консультанты, проектные разработки по изыскательским работам на нефть и газ,<br>• Услуги геодезических и топографических |

| | | |
|---|---|---|
| | | съемок, разведка<br>• Проектные разработки, консультанты, инжиниринг в транспорте и грузоперевозках (услуги),<br>• Консультанты, проектные разработки, инжиниринг по транспортировке нефти и нефтепродуктов,<br>• Исследования, разведка и анализ грунтов (услуги), Исследования, услуги консультантов по механике грунтов, геологические и геодезические изыскания на строительных площадках,<br>• Исследования, научные изыскания и разведка полезных ископаемых и минерального сырья |
| ООО «Научно-исследовательский институт природных газов и газовых технологий» (филиал «СеверНИПИГаза) | Ухта | |
| ГУП РК «Тимано-печорский исследовательский институт» (Тимано-Печорское отделение ВНИГРИ) | Ухта | • Исследование состава нефти и газов, информационное обеспечение отрасли, увеличение степени извлечения нефти, минимизация осложнений, снижение риска поисково-разведочных работ и др |
| Исследовательский центр «Ухтафармация» | Ухта | |
| Северный филиал ВНИИСТ (Всесоюзный научно-исследовательский институт по строительству магистральных трубопроводов) | Ухта | |

Принимая во внимание весь спектр оказываемых услуг данными предприятиями, можно подкластер НИИ подразделить на несколько условных подподкластеров:

• Подподкластер №1 - "геодезическо-геологические" НИИ:

— ОАО НИПИИ «Комимелиоводхозпроект»

— ООО «ПечорНИПИнефть (филиал ООО «Лукойл-Коми)

• Подподкластер №2 - НИИ, связанных с исследованием "нефти и газа":

— ООО «Научно-исследовательский институт природных газов и газовых технологий» (филиал «СеверНИПИГаза)

— ГУП РК «Тимано-печорский исследовательский институт» (Тимано-Печорское отделение ВНИГРИ)

• Подподкластер №3 - лесопромышленных предприятий:

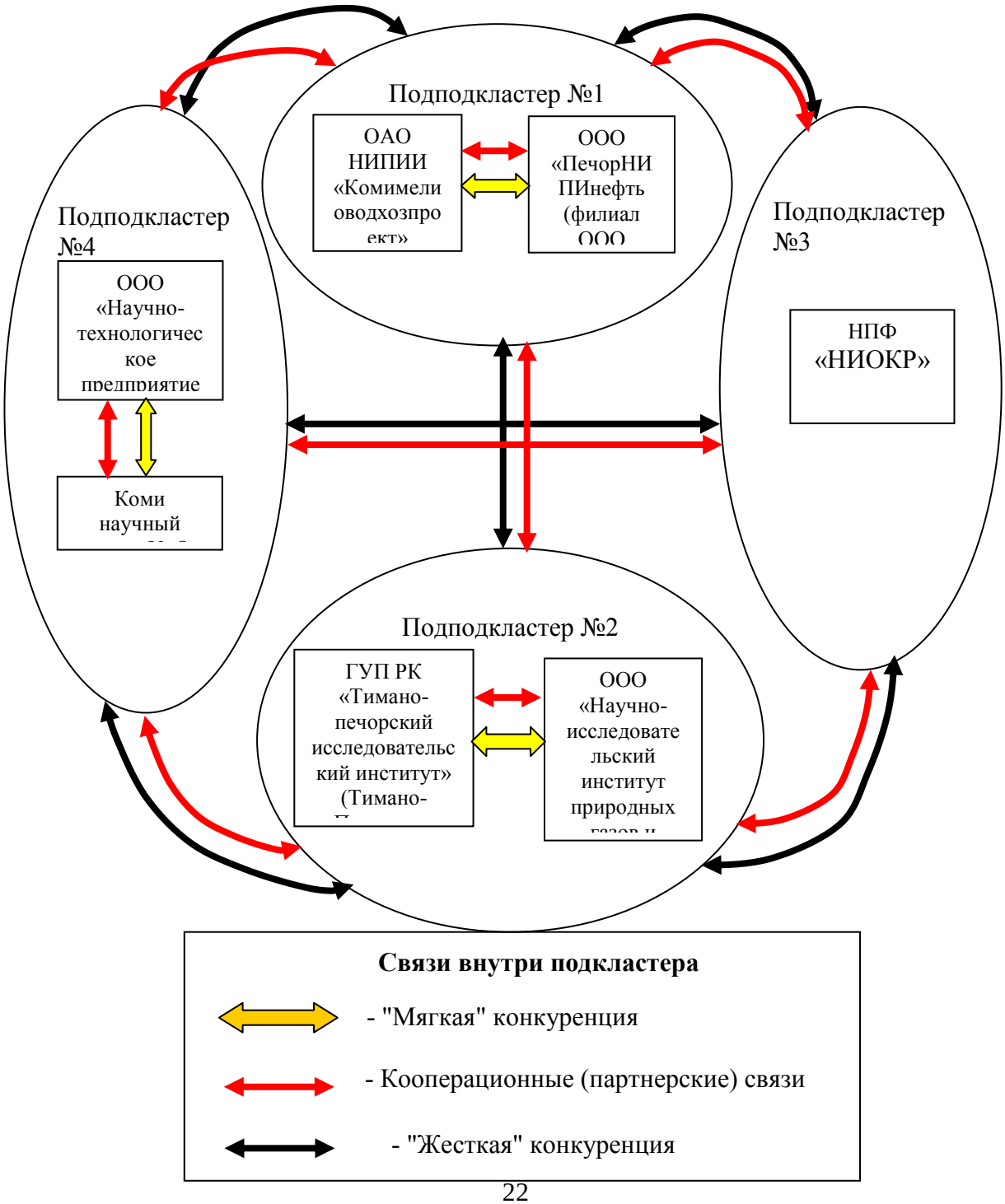
— НПФ «НИОКР»

• Подподкластер №4 - НИИ, связанных с химической промышленностью:

— Коми научный центр УрО РАН

— ООО «Научно-технологическое предприятие Института химии НЦ УрО РАН»

**Составим схему взаимодействия данных подподкластеров:**



Согласно предлагаемой методологии, каждый подкластер характеризуется наличием 3-х видов связей между субъектами хозяйствования, входящими в него: это партнерские связи, "жесткие" и "мягкие" конкурентные связи.

Таким образом, нами было выделено 4 подподкластера. Внутри каждого подподгластера на ряду с кооперационными связями можно выделить связи "мягкой" конкуренции.

**МЯГКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – это соперничество между структурными подразделениями однотипных компаний. Соперничество заключается в их различном расположении и ассортименте предоставляемых услуг. Также учитывается фактор личного мнения потребителей о предприятии и о качестве предоставляемых услуг.**

Связи же между подкластерами имеют другую специфику. Здесь вместо "мягкой" конкуренции между субъектами хозяйствования проявляется "жесткая" конкурентная связь.

**ЖЁСТКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ – взаимодействие между различными организациями. В её основе лежит борьба за выбор покупателя в пользу той или иной компании.**

К особенностям связей между подподкластерами, как конкурентных, так и партнерских, можно отнести то, что они не всегда бывают прямыми. Часто на первый взгляд трудно определить в чем связь между тем или иным предприятием, функционирующих в разны видах деятельности. В таких случаях речь идет о "косвенных" связях, которые происходят за счет вмешательства третьих лиц.

Теперь более подробно рассмотрим взаимосвязи как внутри подподкластера, так и между ними на примере подподкластера №1.

**Подподкластер№1**. Сюда относятся предприятия, направление деятельности которых связано с геодезическими, геологическими, почвенными и другими исследованиями. Соответственно, здесь речь идет о таких предприятиях, как ОАО НИПИИ «Комимелиоводхозпроект» и ООО «ПечорНИПИнефть (филиал ООО «Лукойл-Коми). Связи здесь проявляются следующим образом:

▪ **Партнерские связи внутри подподкластера** –данные предприятия имеют схожее направление деятельности и оказывают некоторое количество схожих услуг, но все же услуги ОАО НИПИИ «Комимелиоводхозпроект» отличаются от услуг ООО «ПечорНИПИнефть. Это говорит о том, что возможно, одному из этих предприятий при работе в данной сфере деятельности потребуется знания, навыки, оборудование,

которыми оно не обладает. Таким образом, получается, что обращаться за соответствующей помощью (связанной именно со спецификой работы подподкластера) предприятия в подподкластере могут лишь друг к другу. Помимо такого варианта, может быть рассмотрена ситуация, когда, например, необходимо выиграть какой-либо грант, получить дополнительное финансирование из бюджета и т.д. Здесь предприятия также могут объединиться и выступать уже как единое целое. Подобное положение объясняет наличие **"жесткой" конкуренции** между различными подподкластерами, когда остальные подподкластеры выступают конкурентами за получение ограниченных ресурсов (грантов, субсидий, дополнительного финансирования и т.д.)

- **"Мягкая" конкуренция** внутри подподкластера, как ни странно, характеризуется тем же самым: общий вид деятельности, оказание одних и тех же услуг. Это приводит к тому, что предприятия начинают конкурировать друг с другом за потребителей.

- **Партнерские связи между другими подподкластерами -** объединяясь в подкластер, одним из условий является то, что предприятия должны дополнять друг друга до единого целого. Поэтому наличие партнерских связей между подкластерами является обязательным условием. Как уже говорилось, они могут быть как прямыми, так и "косвенными". В качестве примера партнерских взаимоотношений между подподкластерами рассмотрим ООО «Научно-технологическое предприятие Института химии НЦ УрО РАН» и ОАО НИПИИ «Комимелиоводхозпроект». Так, разрабатывая химических средств защиты растений Институту химии НЦ УрО РАН может понадобиться проведение каких-либо лабораторных работ по определению качества почвы после применения нового препарата, в случае затруднений, данное предприятие может обратиться к ОАО НИПИИ «Комимелиоводхозпроект», который как раз специализируется на оказании подобных услуг. Аналогично связаны между собой и другие предприятия из разных подподкластеров.

Для того чтобы повысить эффективность взаимодействия всего подкластера в целом, одним из возможных вариантов является создание **НИИЦ – Научно-исследовательского Инновационного Центра.** Данный центр будет способствовать развитию инновационного потенциала субъектов хозяйствования, входящих в подкласте, путем повышения квалификации специалистов в области инновационного развития. Помимо предоставления квалифицированных кадров, НИИЦ будет в состоянии разрабатывать целые концепции развития предприятий, что будет способствовать развитию всего подкластера. Помимо этого, через данный центр можно будет установить взаимосвязи с другими подкластерами.

# ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СЕВЕРНОМ РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

**Вишняков А.А., Шихвердиев П.А.**

*В статье рассматриваются некоторые проблемы создания и развития инфраструктуры инновационной деятельности в северном регионе (на примере Республики Коми), включающей все необходимые управленческие, правовые и институциональные элементы в целях создания технологического коридора от научного открытия до рыночного продукта. Авторами выделен ряд общих принципов формирования инновационной инфраструктуры, обосновывается значение государственной поддержки в виде совокупности правовых, экономических и организационных действий органов государственной власти, направленных на создание благоприятных условий для осуществления и развития инновационной деятельности.*

***Ключевые слова: инновационная деятельность, инфраструктура, конкурентоспособность, Север, коучинг-центр, бизнес-инкубатор, трансфер технологий, университет, венчурное инвестирование, региональный кластер.***

В современных условиях инновационная политика северного региона должна быть направлена на организацию и стимулирование инновационной деятельности, превращение ее в устойчивый источник экономического роста. Одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности на Российском Севере является создание инновационной инфраструктуры.

Под инфраструктурой инновационной системы понимается совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, способствующих осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции. [1]

Развитие инновационной инфраструктуры предусматривает создание сети организаций, оказывающих консалтинговые, информационные, финансовые и другие виды услуг, направленных на поддержку и развитие инновационной деятельности в регионе. В зависимости от объемов спроса на инфраструктурном рынке со стороны научно-технического комплекса инфраструктурные функции могут выполнять как малые организации, созданные на базе действующих научных и образовательных учреждений,

так и специализированные организации, располагающие собственной материальной и кадровой базой.

Для организаций, занятых инновационной деятельностью, наличие инфраструктурных организаций позволяет вести работы малой численностью, компенсировать отсутствие многих компонентов, необходимых для успешной работы, приобретением услуг специализированных организаций.

По типу предоставляемых инфраструктурных услуг можно выделить следующие взаимосвязанные системы:

а) система информационного обеспечения научно-технической и инновационной деятельности.

б) система экспертизы научно-технических и инновационных программ и проектов.

в) система финансово-экономического обеспечения научно-технической и инновационной деятельности.

г) система производственно-технологической поддержки.

д) система сертификации наукоемкой продукции.

е) система продвижения на рынок научно-технических разработок и наукоемкой продукции.

ж) система координации и регулирования развития научно-технической и инновационной деятельности. [2]

Каждая из перечисленных систем, входящая в инфраструктурный комплекс научно-технической и инновационной деятельности, должна иметь механизмы реализации своих функций и соответствующие организационные элементы в виде специализированных и многофункциональных организаций, которые будут обеспечивать работу данных механизмов.

В настоящее время существует довольно разветвленная сеть организаций, способствующих развитию инновационной деятельности (см. таблицу 1).

**Таблица 1.**

**Общая схема инновационной инфраструктуры**

| Производственно-технологическая составляющая | Консалтинговая составляющая | Финансовая составляющая | Кадровая составляющая | Информационная составляющая | Сбытовая составляющая |
|---|---|---|---|---|---|
| Инновационно-технологические центры и технопарки | Центры трансфера технологий | Бюджетные средства | Повышение квалификации персонала в области инноваций | Государственная система научно-технической информации | Внешнеторговые объединения |
| Инновационно-промышленные комплексы | Консалтинг в сфере экономики и финансов | Бюджетные и внебюджетные фонды технологического развития | Подготовка специалистов в области технологического и научного | Ресурсы структур поддержки малого бизнеса | Специализированн ые посреднические фирмы |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | менеджмента | | |
| Технологические кластеры | Технологический консалтинг | Венчурные фонды | | Региональные информационные сети | Интернет |
| Технико-внедренческие зоны | Маркетинговый консалтинг | Посевные и стартовые фонды | | Интернет | Выставки |
| Центры коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием | Консалтинг в области внешнеэкономической деятельности | Гарантийные структуры и фонды | | | |

Основным направлением становления и развития инновационной деятельности в Республике Коми, на наш взгляд, должно являться формирование в научно-технологической сфере Республики Коми сегмента инновационной инфраструктуры, обеспечивающей создание малых технологических предприятий и условий для их динамичного развития. Как показывает мировая практика, этот этап становления и стартового развития малых технологических предприятий не может эффективно осуществляться без государственной поддержки [3].

Технологическая инфраструктура призвана создать условия для доступа предприятий (прежде всего малых) к производственным ресурсам. Сюда относятся технопарки (ТП) и инновационно-технологические центры (ИТЦ), которые в основном обеспечивают доступ к производственным площадям, и инновационно-технологические комплексы, дополнительно обеспечивающие также доступ к производственным мощностям.

Одной из проблем существующей в Северо-Западном Федеральном округе и в целом в России технологической инфраструктуры является то, что в технопарках и ИТЦ практически отсутствует ротация малых предприятий, то есть, малое предприятие, попав в технопарк, остается в нем неопределенно долго. Это связано с отсутствием в большинстве регионов рынка производственных площадей, в результате чего малое предприятие вынуждено держаться за площади технопарка до тех пор, пока это возможно. Следствием такой ситуации является то, что, с одной стороны, через некоторое время прекращается рост объемов производства малого предприятия, расположенного в технопарке, а с другой - прекращение роста количества малых предприятий. Вследствие этого ТП и ИТЦ во многих случаях чисто номинально являются объектами инновационной инфраструктуры, скорее это доходные дома, приносящие их владельцам доход от сдачи в аренду площадей малым предприятиям.

Такая тенденция прослеживается и в деятельности созданного в Эжвинском районе г. Сыктывкара ГУП Республики Коми «Республиканское предприятие «Бизнес-инкубатор».

Предлагается решение данной проблемы в установлении ограничения на срок пребывания малых предприятий в составе ТП. Однако без создания возможностей для размещения их на других площадях это, по сути, будет означать закрытие части малых предприятий через оговоренный срок. Скорее всего ситуация быстро вернется к начальному состоянию за счет формальной «ротации» через организацию новых юридических лиц с постоянным составом учредителей.

В качестве реальной альтернативы для решения отмеченной проблемы можно рассмотреть строительство промышленных парков - набора стандартных модулей, оснащенных необходимыми коммуникациями и производственной инфраструктурой, где малые предприятия могли бы для начала арендовать, а при наличии финансовых возможностей выкупить производственные площади. Другой вариант обеспечения доступа к производственным площадям - организация промышленных парков на базе пустующих или простаивающих предприятий, которых достаточно много практически во всех регионах. Такие проекты уже начинают реализовываться в ряде регионов. В Республике Коми предлагается рассмотреть вопрос о строительстве такого парка на базе незадействованных мощностей бывшего завода «Орбита».

Создавая площади для размещения малых предприятий, нужно иметь в виду и необходимость обеспечения возможностей изготовления ими своей производственной продукции. Эту задачу призваны решать инновационно-промышленные комплексы (ИПК) и технологические кластеры. ИПК создаются, как правило, на базе незадействованных производственных мощностях крупных предприятий. До сих пор загрузка крупных предприятий позволяла рассчитывать на размещение на них заказов малых предприятий. При этом складывалась парадоксальная ситуация, когда малые предприятия по субконтрактам загружали крупные предприятия, в то время как в развитых странах ситуация в основном обратная. С ростом экономики эта возможность становится меньше, поскольку крупные предприятия увеличивают объемы производства и в первую очередь выполняют на своей производственной базе собственные заказы.

В последнее время стала модной организация «кластеров», которые фактически выполняют роль инновационно-промышленных парков. Кластерами у нас, как правило, называют совокупность предприятий, расположенных на одной ограниченной территории (на крупном предприятии или в пределах одного города) и более или менее тесно связанных производственными связями. По существу такое определение кластера практически полностью тождественно понятию инновационно-технологического комплекса. Во избежание недоразумений следует сразу сказать, что понятие кластера

конкурентоспособности, введенное М.Портером, не имеет отношения к этим образованиям.

Очевидно, что обеспечение всех малых предприятий современным производственным оборудованием невозможно в силу того, что относительно небольшие объемы их производства не позволяют эффективно использовать современное производительное оборудование. При стоимости современного станка в несколько сотен тысяч долларов его покупку и эффективную эксплуатацию при выпуске собственной продукции может позволить себе только достаточно крупное предприятие (мы не рассматриваем здесь вопрос доступности и стоимости кредитов на покупку оборудования для малых и средних предприятий, а только вопросы его рентабельной эксплуатации). Таким образом, от использования новых технологий в производстве в силу этой причины оказывается отсеченным огромный пласт малых и средних предприятий. Выход из этой ситуации возможен за счет коллективного использования оборудования в центрах услуг.

На западе такой подход получил широкое распространение. Например, до 20% лазерного производственного оборудования устанавливается в так называемых «job-shop» (центрах, оказывающих услуги по лазерной обработке материалов). Следует отметить, что не только малые и средние, но также и крупные предприятия являются клиентами таких центров [4].

Как было сказано выше, станочный парк промышленности стареет, и обеспечение доступа к современным технологиям является весьма актуальным не только для малых и средних предприятий. В современных условиях, когда большинство предприятий не имеют необходимых ресурсов на переоснащение производства, этот подход позволит при сравнительно небольших затратах обеспечить доступ к современным технологиям практически всем заинтересованным предприятиям независимо от их величины и объемов производства.

При традиционном подходе, когда оборудование устанавливается на каждом из предприятий, затраты на его приобретение оказываются в 10-20 раз выше, чем в случае оснащения центров коллективного пользования, обслуживающих такое же количество предприятий. Немаловажным фактором в сравнении является обеспечение оборудования квалифицированным обслуживающим персоналом - для оснащения через центры коллективного пользования потребуется на порядок меньше квалифицированных специалистов. Наконец, срок начала эксплуатации оборудования в центре может быть существенно короче, так как для установки оборудования и отладки технологических процессов могут быть использованы специалисты более высокой квалификации.

Одним из основных результатов организации Центров коллективного пользования (ЦКП) в Республике Коми станет обеспечение доступа к современным технологиям для малых и средних предприятий, для которых покупка собственного дорогостоящего технологического оборудования практически невозможна. Если для оснащения региональных центров использовать частично бюджетные средства, их окупаемость за счет увеличения объемов производства предприятий, пользующихся услугами центра, и соответствующего увеличения выплат налогов может быть предельно быстрой.

Кроме прямого возврата вкладываемых в ЦКП средств от производственной деятельности следует учитывать также непрямые положительные эффекты от деятельности центров коллективного пользования:

- генерация дополнительных объемов производства,
- генерация налоговых поступлений от увеличения объемов производства,
- повышение конкурентоспособности - расширение сбыта, увеличение объемов продаж промышленной продукции за счет использования передовых производственных технологий, повышение экспортного потенциала российских производственных предприятий за счет повышения качества производимой продукции,
- создание новых рабочих мест для высококвалифицированных кадров и расширение объемов подготовки квалифицированных кадров,
- сохранение производственного потенциала российских предприятий.

Как видно из приведенного перечня, организация Центров коллективного пользования позволяет экономически целесообразно обеспечить большому количеству региональных промышленных предприятий доступ к современным технологиям и дает много положительных побочных эффектов, способствующих переводу региональной промышленности на инновационный путь развития.

Следующий блок инфраструктурных предприятий включает консалтинговые организации. Важность этих структур для обеспечения инновационной деятельности заключается в том, что инновационная деятельность имеет много специфических особенностей, знание которых приобретаются только с практическим опытом. Создание малых инновационных предприятий «непрофессиональными» менеджерами приводит к тому, что выживаемость таких предприятий обычно бывает невысока. Поэтому обеспечение доступа к профессиональным консультациям представляется одним из средств повышения эффективности использования средств, направляемых на инновационное развитие. Комплексным решением многих из этих вопросов призваны заниматься центры (офисы) трансфера технологий (ЦТТ). В настоящее время ЦТТ создаются, как правило, при крупных вузах и академических институтах. Гораздо слабее

развита сеть ЦТТ в отраслевых институтах и государственных научных центрах (ГНЦ), хотя именно они обладают наиболее значительным заделом в области разработки новых технологий. ЦТТ создаются либо как структурные подразделения организаций, обладающих инновационными разработками, либо как самостоятельные юридические лица. И тот, и другой вариант имеют как преимущества, так и недостатки. Пока существующий опыт работы недостаточен, для того, чтобы говорить о том, какой из вариантов организации ЦТТ более предпочтителен.

Основной задачей ЦТТ является коммерциализации разработок, создаваемых в материнских организациях. Для решения этой задачи ЦТТ должны обладать возможностям оказания консалтинговых услуг по достаточно широкому спектру вопросов - финансовых, экономических, маркетинговых, а также часто и по внешнеэкономической деятельности.

На основании изложенного, для стимулирования появления в научно-технической сфере Республики Коми новых и развития существующих малых и средних динамично растущих технологических инновационных предприятий, способных стать привлекательным объектом для прямого (венчурного) инвестирования, предлагается на базе Коми научного центра Уральского отделения Российской Академии Наук, иных государственных научно-исследовательских центров, Сыктывкарского государственного университета, академических, отраслевых и проектных институтов создать специализированные структуры инкубирования компаний на начальном этапе их жизни (Центры (или агентства) по трансферу технологий).

Обеспечение Центров соответствующими помещениями и оборудованием будет осуществляться самими научными организациями, выступающими их учредителями. Дополнительная финансовая поддержка при создании и функционировании агентств может быть осуществлена министерствами, ведомствами, местными органами власти и государственными научно-техническими фондами из имеющихся у них возможностей. В дальнейшем, исходя из полученных результатов, могут быть рассмотрены и подготовлены на правительственном уровне предложения об усилении их государственной поддержки. Проведение этой работы в рамках положительно зарекомендовавшей себя Межведомственной программы активизации инновационной деятельности в научно-технической сфере России позволит обеспечить координацию действий всех участников программы.

Порядок создания и функционирования таких Центров или агентств, особенно в части использования государственных ресурсов, необходимо утвердить постановлением правительства Республики Коми. В течение 4-5 лет такие Центры должны быть созданы

во всех ведущих государственных научных организациях республики. Это позволит ежегодно создавать малые предприятия технологической направленности.

Основные проблемы, которые могут начать проявляться с началом развития сети Центров трансфера технологий (ЦТТ) - в отсутствии квалифицированных кадров для их комплектования. Зачастую менеджмент ЦТТ не знает, как организовать практическую работу по коммерциализации разработок, имеет слабое представление о существующих возможностях. Если параллельно с созданием ЦТТ не будут приняты меры по обучению персонала, эффективность работы создаваемой сети будет невелика. Если же проблема кадров будет решена, ЦТТ могут стать одним из важных структурных элементов, стимулирующих развитие инновационной деятельности в регионах.

При развитии системы подготовки кадров необходимо обеспечивать сбалансированную подготовку кадров по всем направлениям, обеспечивающим инновационную деятельность. В качестве одной из основных проблем следует отметить, что в настоящее время большинство промышленных предприятий (как крупных, так и малых) не обладает специалистами, которые могут грамотно обеспечить продвижение наукоемкой продукции предприятий на рынок. Общая потребность в таких кадрах в республике составляет несколько тысяч человек. Проблему можно решить, только организовав целенаправленную работу по подготовке таких кадров с горизонтом планирования 5-10 лет (время на базовое обучение кадров и приобретение ими практических навыков работы). Это потребует открытия в образовательных учреждениях соответствующих специальностей, курсов повышения квалификации персонала, разработки необходимого методического инструментария.

Для решения задачи предоставления консультационной, методической и образовательной поддержки в сфере инновационной деятельности в регионе потребуется создать специализированную структуру, называемую на Западе «коучинг-центром». Предлагается создать «Коучинг-центр - Высшую инновационную школу бизнеса и права» на базе Торгово-промышленной палаты Республики Коми.

Следует отметить, что в рамках Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования СыктГУ нами также подготовлен бизнес-план по созданию на базе Сыктывкарского государственного университета Инновационного бизнес-инкубатора.

Следующий блок инфраструктуры поддержки инновационной деятельности связан с обеспечением доступа к информации. В этой области существует достаточно разветвленная сеть организаций, включающая региональную систему государственных центров научно-технической информации, структуры, поддерживающие малый бизнес,

региональные информационные сети. Большое количество информации по инновационной проблематике размещено в Интернете.

В целях оказания информационной поддержки необходимо принять участие в ежегодных венчурных ярмарках в различных регионах России, а также принять участие в развитии и других коммуникативных площадок и сетевых структур - профессиональных ассоциаций и союзов инвесторов, электронных бирж технологий, специализированных порталов в сети Интернет, чаще проводить инвестиционные форумы и форумы предпринимателей, промышленно-экономические и социально-экологические конгрессы и т.п. Нами также предлагается создание в сети Интернет Инновационного банка данных Республики Коми. Решение этих вопросов также потребует организационной и финансовой поддержки на региональном и местном уровнях.

Создание действенной системы продвижения наукоемкой продукции российских предприятий на внутренний и мировые рынки также является крайне актуальной задачей, определяющей успех всей программы перевода промышленности на инновационный вариант развития.

Классические методы продвижения (такие как участие в выставках, продажи через Интернет), характерные для традиционной продукции, плохо работают для инновационной продукции, характеристики и потребительские свойства на первых этапах продвижения не знакомы потенциальным покупателям. Громадный дефицит квалифицированных кадров для этой деятельности позволяет считать обеспечение этого ресурса ключевым, если не главным фактором ускорения инновационного развития экономики.

Решение проблемы можно искать в создании структур коллективного выхода на рынки. Для комплектации таких структур можно набрать достаточное число квалифицированных специалистов, которые будут обеспечивать не одно, а сразу несколько предприятий, объединенных по региональному или отраслевому принципу.

Зарубежный опыт показывает, что инфраструктура инновационного бизнеса является реальным полем государственного и муниципального предпринимательства. Отдельные структуры и организации, даже если они объединены в кластерные группы, зачастую уходят от решения задач формирования общей инфраструктуры. Они до поры не работают, как интегральная система, не понимая, что это ослабляет их возможности. И в данном направлении роль власти, как «механизма запуска», особенно значительна

Основа для инновационной инфраструктуры – накопленный опыт и существующая разветвленная сеть продержки малого предпринимательства в Республике Коми [5].

В ходе исследования нами выделены ряд общих принципов формирования инновационной инфраструктуры северного региона.

1. Инновационная инфраструктура должна носить комплексный характер, оказывать услуги на всех этапах инновационного процесса.

2. Организации инновационной инфраструктуры должны координировать свои действия при оказании услуг, действуя как единый механизм.

3. По стоимости создания, требующимся для этого ресурсам и времени, инфраструктура должна быть адекватна реально имеющемуся научно-техническому, производственному и образовательному потенциалу. В некоторых случаях целесообразно создавать отдельные организации инфраструктуры на уровне нескольких субъектов Российской Федерации или на уровне федерального округа.

4. Необходимо отказаться от бюджетной или иной поддержки организаций инновационной инфраструктуры, работающих бесприбыльно. Бюджетную поддержку необходимо осуществлять в трех случаях:

- при расширении деятельности эффективно работающих организаций инфраструктуры;

- при создании новых организаций, но лишь на начальном этапе их работы, а в дальнейшем они должны стать прибыльными;

- если, в силу объективных причин, в регионе не удается создать прибыльно работающую организацию инфраструктуры, а ее наличие является необходимым для формирования комплексной инфраструктуры региона и работы этой инфраструктуры как единого механизма.

5. Организации инновационной инфраструктуры в процессе своей работы должны ориентироваться на привлечение средств из внебюджетных источников.

6. При развитии инновационной инфраструктуры важно использовать отечественный и зарубежный опыт и возможности сотрудничества с соответствующими международными организациями и программами. Это позволит формировать систему, гармонизированную по организационным, экономическим и правовым механизмам с зарубежной практикой, что облегчит привлечение в Республику Коми зарубежных инвесторов.

Принципиально важным моментом является то, что создаваемый инфраструктурный комплекс должен стать основой специфической отрасли общего пользования, обслуживающей научно-техническую и инновационную деятельность всех субъектов научно-технической деятельности, независимо от форм собственности или ведомственной подчиненности.

Важным является обеспечение государственной поддержки развития инновационной инфраструктуры на территории Республики Коми в виде совокупности правовых, экономических и организационных действий органов государственной власти Республики Коми, направленных на создание благоприятных условий для осуществления и развития инновационной деятельности.

Формирование инфраструктуры инновационной деятельности Республики Коми необходимо формировать во взаимосвязи с инфраструктурами других регионов, как в рамках федерального округа, так и страны в целом. Региональная инфраструктура должна рассматриваться как составная часть общей инфраструктуры для нужд национальной инновационной системы в целях обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста.

**Библиографический список**

1. Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года. Утв. письмом Правительства РФ от 05.08.2005 г. № 2473п-П7.

2. Рекомендации по разработке государственной научно-технической политики субъектов Российской Федерации // Наука Москвы и регионов. 2004. № 1. – С.15-27.

3. Венчурное инвестирование как фактор инновационного развития Российского Севера: правовые и экономические аспекты / Под общ. ред. д.э.н., проф. А.П. Шихвердиева. – Сыктывкар: Редакционно-издательский отдел Сыктывкарского филиала АНО ВПО ЦС РФ «РУК», 2007. – 190 с.

4. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Инновации. – 2005. – № 2. - с.6-15.

5. Север: наука и перспективы инновационного развития / Отв. ред. В.Н. Лаженцев. – Сыктывкар, 2006. – 400 с. (Научный совет РАН по вопросам регионального развития; Коми научный центр УрО РАН).

# НАУЧНО-ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ СЕВЕРА

**Гаджиев Ю.А., Акопов В.И., Стыров М.М.**

*В статье рассматриваются особенности и тенденции межрегиональных различий в уровне научно-инновационного потенциала регионов Севера в условиях жесткой межрегиональной конкуренции. Статистические характеристики обнаружили процесс конвергенции северных регионов в условиях высокой степени дифференциации их потенциала. На основе методов главных компонент факторного анализа и иерархического кластерного анализа Ворда выделены четыре группы регионов по уровню научно-инновационного потенциала – высокого, среднего, ниже среднего и низкого уровня. По отношению к каждой группе необходима разработка целенаправленной государственной региональной политики в целях стимулирования и повышения уровня инновационного развития северных регионов.*

***Ключевые слова: научно-инновационный потенциал, конкурентоспособность экономики, северные регионы, статистические характеристики, главные компоненты факторного анализа, иерархический кластерный анализ, конвергенция и дивергенция регионов.***

На современном этапе в связи с нарастающей глобализацией и активизацией процессов регионализации повышение конкурентоспособности стран и регионов становится приоритетной задачей их экономического развития. Решение этой задачи во многом определяется переходом экономики на инновационный путь развития. А он, в свою очередь, непосредственно зависит от уровня научно-инновационного потенциала. Эта проблема особенно актуально для северных регионов, поскольку ее разрешение здесь весьма затруднено по двум причинам, во-первых, в силу высокой степени дифференциации уровней экономического развития северных регионов, а, во-вторых, из-за сырьевой специализации и незаинтересованностью предприятий, а применении новых видов оборудования и технологий, связанная с легким получением высокой прибыли, благодаря благоприятной конъюнктуре их продукции на мировом и национальном рынках. В целях разработки и реализации адекватной региональной политики

инновационного развития необходим постоянный мониторинг уровней научно-инновационного потенциала северных регионов.

Методическим инструментарием для оценки степени дифференциации уровней научно-инновационного потенциала северных регионов, послужили эконометрические методы и статистические характеристики: расположения распределений – среднее, медиана, мода; разброса – стандартное отклонение, максимум, минимум, диапазон и дисперсия; методы главный компонент факторного анализа, иерархического кластерного анализа, заложенных в программный пакет SPSS [1,2,3,4,5,6].

Оценка научно-инновационого потенциала регионов осуществлялась посредством: 1) отбора показателей, характеризующих научно-инновационный потенциал; 2) определения степени разброса регионов по выбранным показателям; 3) сокращения размерности показателей методом главных компонент факторного анализа; 4) классификации 88 регионов РФ и 16 северных по уровню научно – исследовательской и инновационной деятельности методами иерархического кластерного анализа и содержательной характеристики кластеров.

**Отбор показателей.** Для оценки научно-инновационго потенциала региона, было отобрано 19 индикаторов. Среди них пять показателей ($X_1$ - $X_5$), отражают состояние научного персонала, пять ($X_6$ - $X_{10}$) - уровень финансирования научных исследований, три ($X_{11}$ - $X_{13}$) - уровень подготовки научных кадров и шесть ($X_{14}$ – $X_{19}$) - уровень инновационого потенциала (табл.1). Их выбор был обусловлен, во-первых, их представительностью и возможностями создания и коммерциализации инновационных разработок, а, во-вторых, статистической доступностью для всех субъектов РФ. Общее число наблюдений составило 16 северных регионов. Проводился анализ годовых срезов этих показателей и их динамики за период с 2000 по 2006 г.

**Таблица 1.**

**Признаки-показатели научно-инновационого потенциала региона**

| Показатели | Обозначение | Единица измерения |
|---|---|---|
| Число организаций, выполняющих исследования и разработки на 10 тыс. занятых в экономике | $X_1$ | единица |
| Численность исследователей, занятых исследованиями и разработками на 10 тыс. занятых в экономике | $X_2$ | человек |
| Численность технического персонала, занятого исследованиями и разработками на 10 тыс. занятых в экономике | $X_3$ | человек |
| Численность вспомогательного персонала, занятого исследованиями и разработками на 10 тыс. занятых в экономике | $X_4$ | человек |

| | | |
|---|---|---|
| Численность исследователей с учеными степенями на 10 тыс. занятых в экономике | $X_5$ | человек |
| Внутренние затраты на исследования и разработки на одного занятого в экономике | $X_6$ | рубль |
| Внутренние текущие затраты на приобретение оборудования на одного занятого в экономике | $X_7$ | рубль |
| Внутренние текущие затраты на фундаментальные исследования на одного занятого в экономике | $X_8$ | рубль |
| Внутренние текущие затраты на прикладные исследования на одного занятого в экономике | $X_9$ | рубль |
| Внутренние текущие затраты на разработки на одного занятого в экономике | $X_{10}$ | рубль |
| Выпуск из аспирантуры с защитой диссертации на 10 тыс. занятых в экономике | $X_{11}$ | человек |
| Выпуск из докторантуры с защитой диссертации на 10 тыс. занятых в экономике | $X_{12}$ | человек |
| Выпуск специалистов государственными высшими и средними специальными учебными заведениями на 10 тыс. населения | $X_{13}$ | человек |
| Выдача патентов на изобретения и полезные модели на 10 тыс. занятых в экономике | $X_{14}$ | единица |
| Число созданных передовых производственных технологий на 10 тыс. занятых в экономике | $X_{15}$ | единица |
| Число использованных передовых производственных технологий на 10 тыс. занятых в экономике | $X_{16}$ | единица |
| Число организаций, осуществляющих технологические инновации на 10 тыс. занятых в экономике | $X_{17}$ | единица |
| Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организации | $X_{18}$ | % |
| Затраты на технологические инновации на одного занятого в экономике | $X_{19}$ | рубль |

Для объективного сравнения разнородных показателей была проведена их стандартизация. Программный пакет SPSS предлагает несколько способов стандартизации, наиболее приемлемым оказался - z – преобразование значений в диапазоне от - 3 до + 3, поскольку другие способы менее подходят для наших целей.

***Степень дифференциации регионов.*** Динамика статистических характеристик большинства показателей научно-инновационого потенциала за 2000-2006 гг. показывает усиление степени дифференциации северных регионов. Например, стандартное отклонение и дисперсия в показателях $X_2$ - численность исследователей, занятых

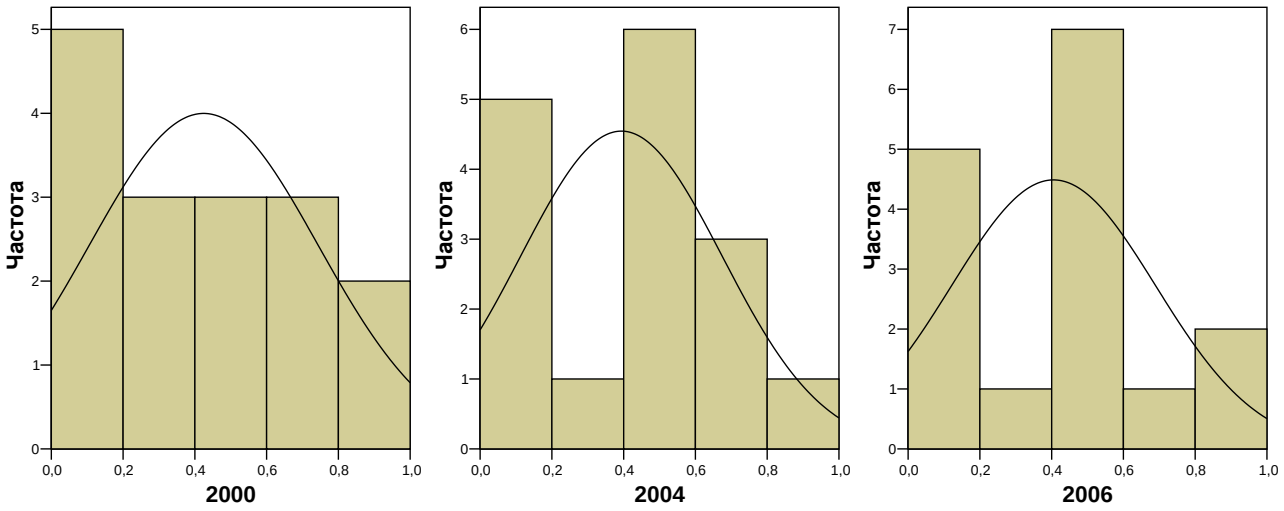
исследованиями и разработками, соответственно, увеличились с 9,2 до 9,6% и 84,6 до 92,2%, $X_3$ - численность технического персонала, занятого исследованиями и разработками – с 9,7 до 10,5% и с 94,9 до 109,2%, $X_7$ - внутренние текущие затраты на приобретение оборудования – с 10,8 до 11,4% и с 117,5 до 129,9%, $X_{13}$ - выпуск специалистов государственными высшими и средними специальными учебными заведениями – с 7,3 до 7,6% и с 52,7 до 57,1% и затраты на технологические инновации – с 13,0до14,6%. Противоположная тенденция или снижение дифференциации наблюдалось в совокупности 88 регионов РФ (Приложение 1, табл.1). В то же время по трем показателя научного потенциала - $X_1$, $X_9$ и $X_{11}$, а также по пяти показателям инновационности – $X_{14}$ – $X_{18}$ среди северных регионов, отмечается ослабление разброса. В целом это свидетельствует о сравнительно высокой степени дифференциации научно-инновационного потенциала регионов Севера, хотя по большинству показателей разброс меньше, чем по регионам России.

***Центральная тенденция расположения распределений.*** Динамика средней и медианы за 2000-2006 гг. по большинству показателей научно-инновационного потенциала северных регионов характеризуется заметным ростом. В частности, по $X_9$ - внутренним текущим затратам на прикладные исследования среднее и медиана, возросли, соответственно, в 5,3 и 7,1 раза, $X_7$ - внутренним текущим затратам на приобретение оборудования – в 5,6 и 5,7 раза, $X_8$ - внутренним текущим затратам на фундаментальные исследования – в 5,2 и 5,6 раза, $X_{11}$ - выпуску из аспирантуры с защитой диссертации – в 1,9 и 3,3 раза, $X_{16}$ – число использованных передовых производственных технологий – в 3,1 и 1,2 раза и $X_{19}$ – затраты на технологические инновации – в 2,5 и 0,7 раза. Наряду с этим по двум показателям $X_1$ – число организаций, выполняющих исследования и разработки, $X_4$ численность вспомогательного персонала, занятого исследованиями и разработками, отмечается уменьшение значений средней и медианы. Аналогичная тенденция наблюдается в динамике всех этих характеристик в совокупности 88 регионов РФ.

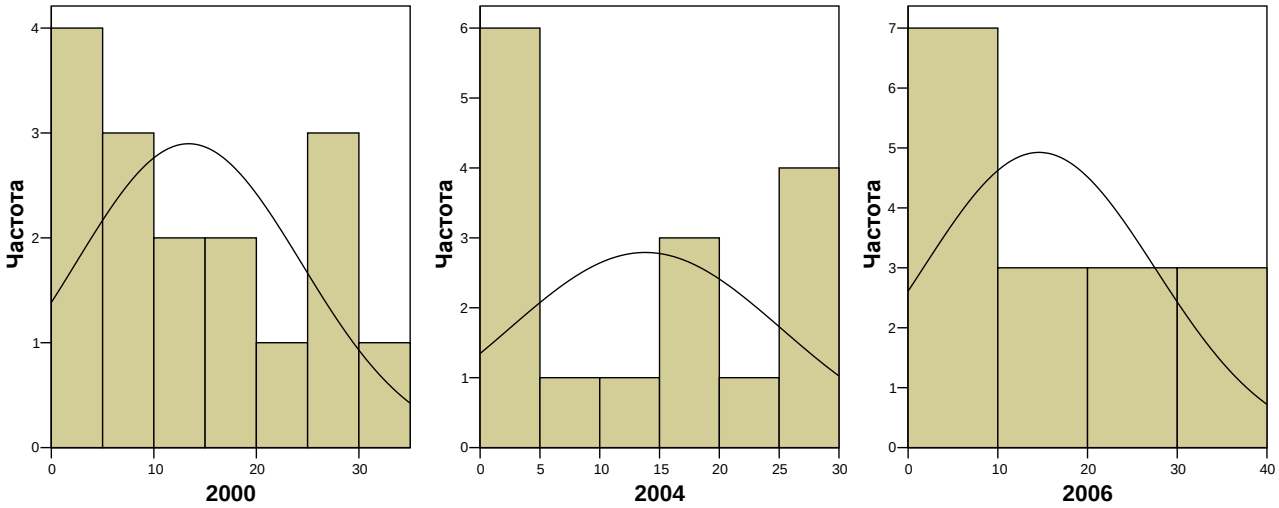
Позитивным моментом является опережающий рост медианных значений относительно средних в подавляющем большинстве случаев. Иными словами, рост среднего уровня северных регионов в рассматриваемый период обеспечивался не только за счет регионов с высоким научно-инновационным потенциалом, но и за счет регионов с низким потенциалом. Это свидетельствует о наличии частичной конвергенции или некоторого сближения уровней научно-инновационого потенциала северных регионов, а значит, о некотором улучшении общей ситуации.

Форма, центр и разброс распределения по всем показателям научно-инновационного потенциала северных регионов наглядно показаны на гистограммах (рис. 2).

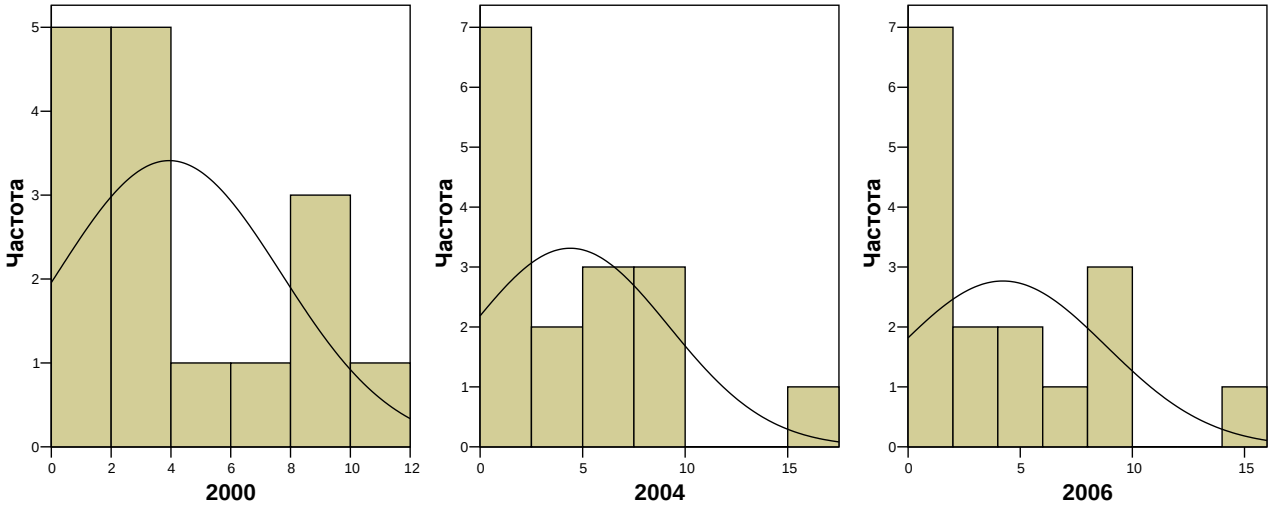
Их представленных диаграмм видно, что на все протяжении рассматриваемого времени распределение северных регионов по всем показателям научно-иновационого потенциала далеко от нормального и лишь по некоторым из них оно постепенно приближается к равномерному. Так, распределение большинства регионов Севера по всем показателям научно-инновационого потенциала отличается сосредоточением в левой области распределения и только по показателям $X_1$ - число организаций, выполняющих исследования и разработки, численности исследователей с учеными степенями, $X_6$ - внутренние затраты на исследования и разработки, $X_{13}$ выпуску специалистов государственными высшими и средними специальными учебными заведениями, $X_{17}$ – число организаций, осуществляющих технологические инновации и $X_{18}$ – удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, регионы смещаются вправо и группируются вблизи среднего значения.



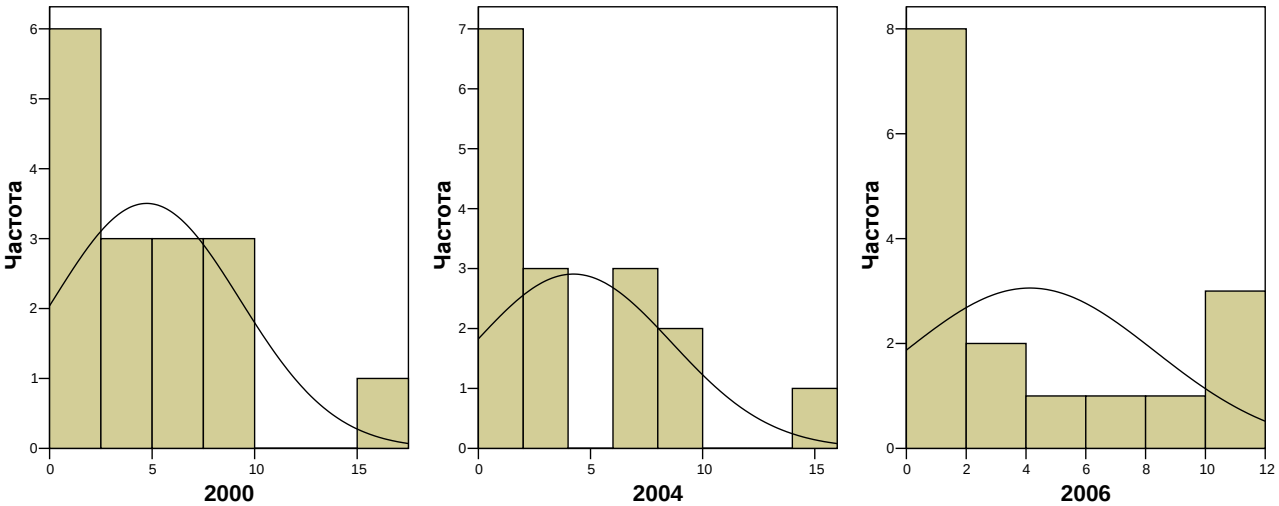

Число организаций, выполняющих исследования и разработки на 10 тыс занятых в экономике



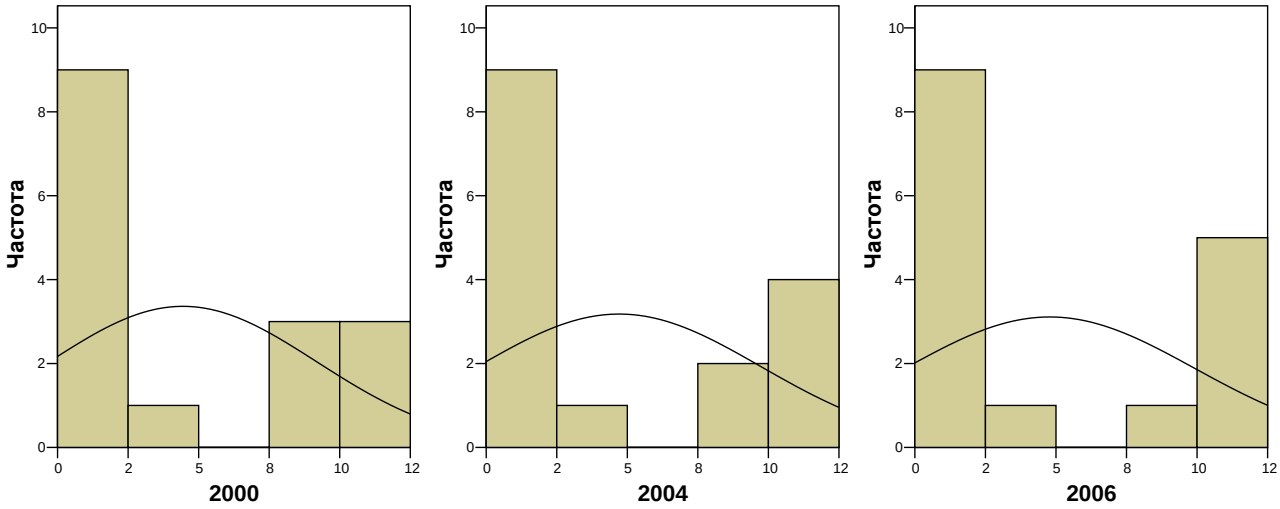

Численность исследователей, занятых исследованиями и разработками на 10 тыс занятых в экономике



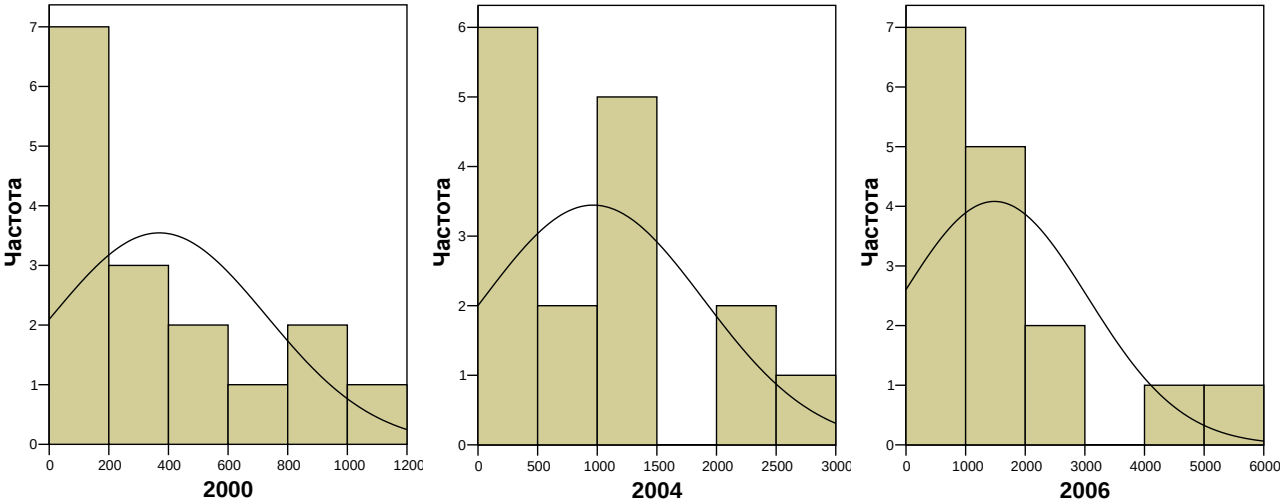

Численность технического персонала, занятого исследованиями и разработками на 10 тыс. занятых в экономике



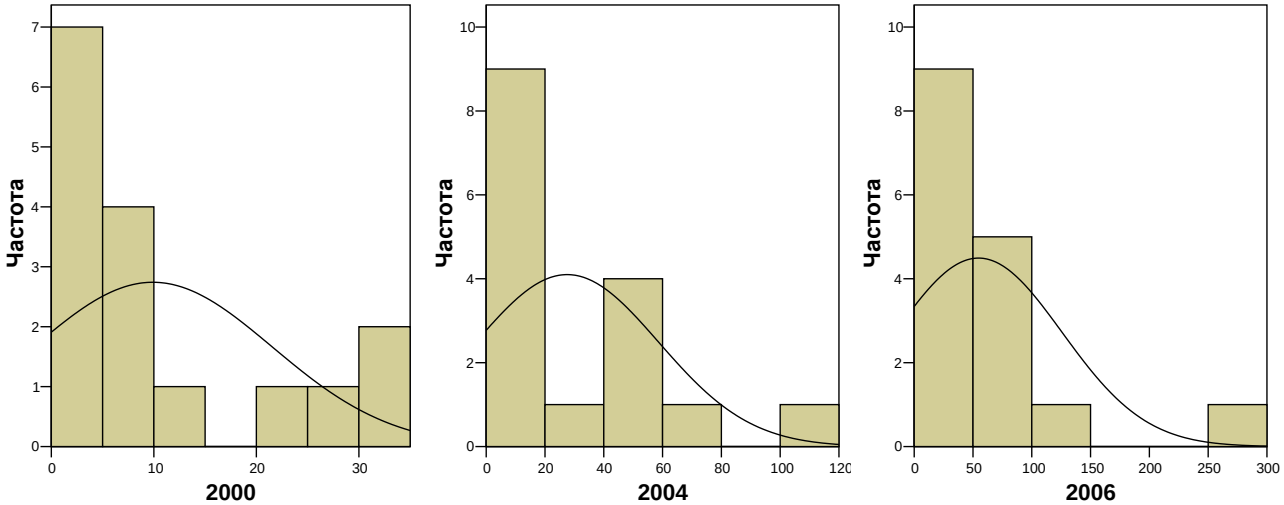

Численность вспомогательного персонала, занятого исследованиями и разработками на 10 тыс. занятых в экономике



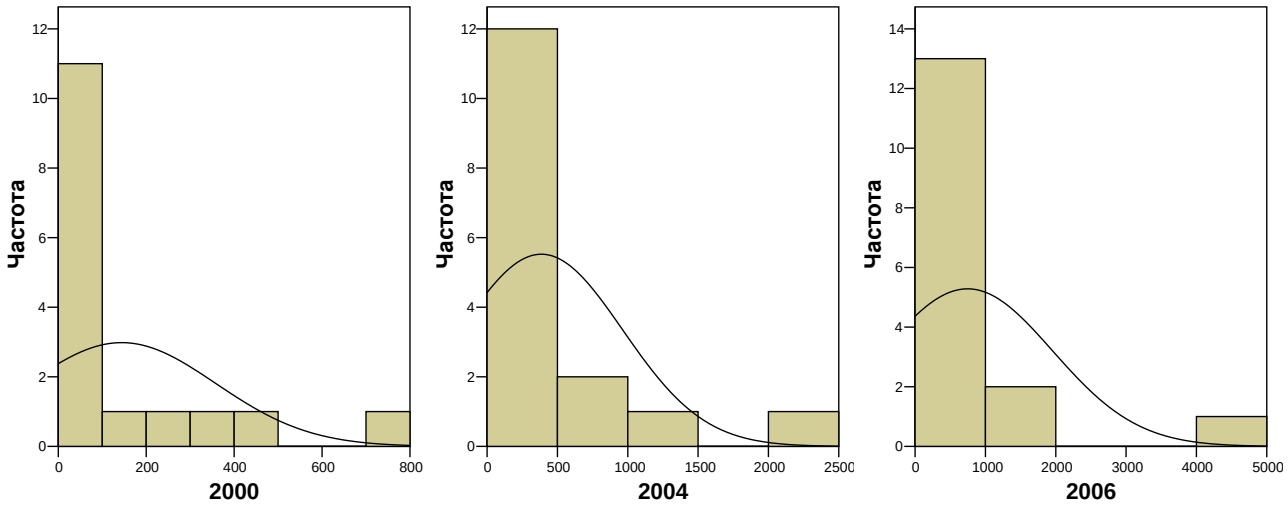

Численность исследователей с учеными степенями на 10 тыс. занятых в экономике



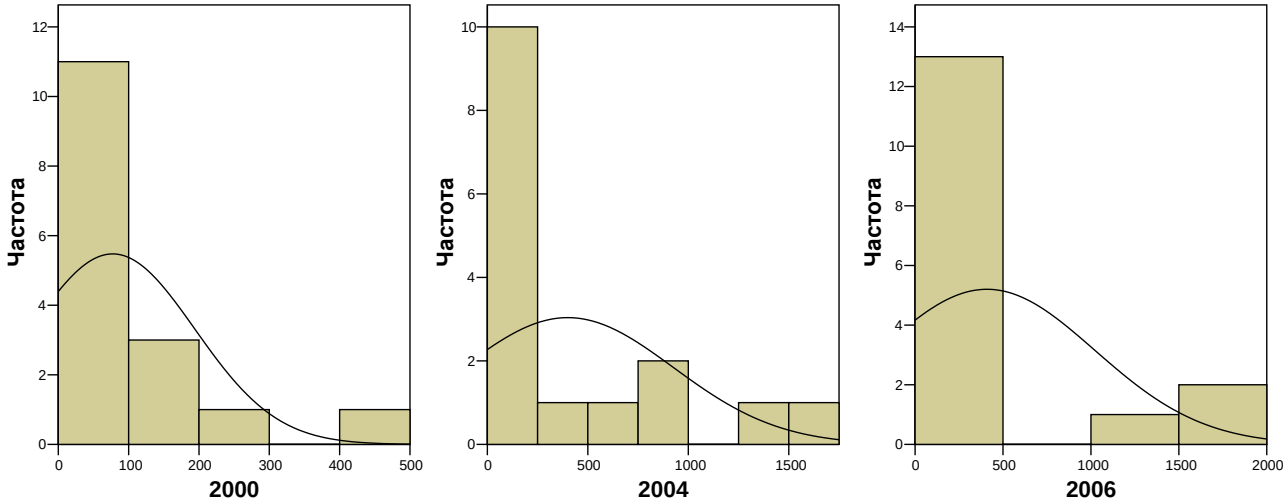

Внутренние затраты на исследования и разработки, на одного занятого в экономике



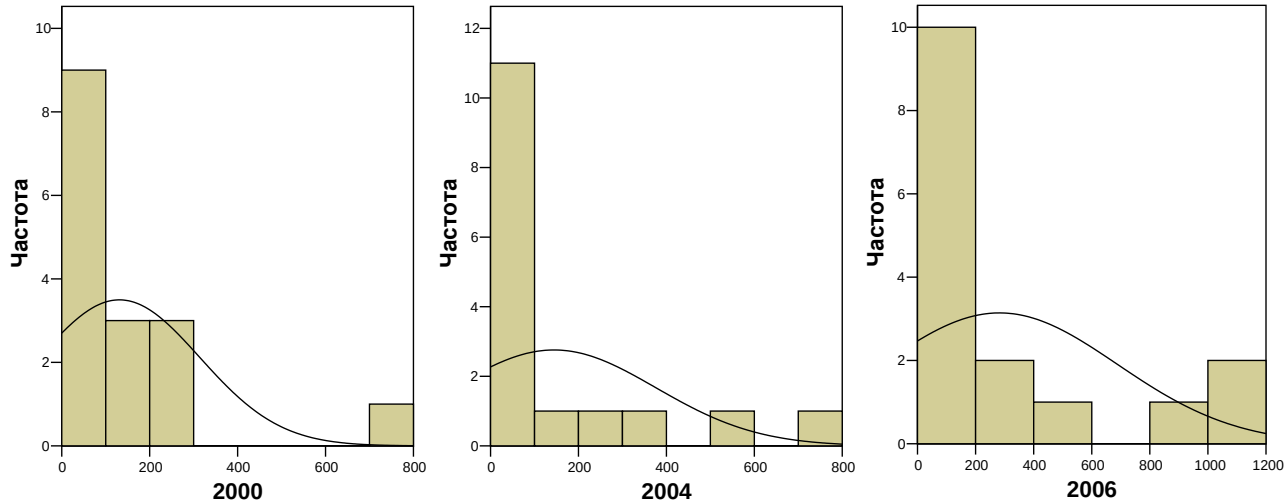

Внутренние текущие затраты на приобретение оборудования на одного занятого в экономике



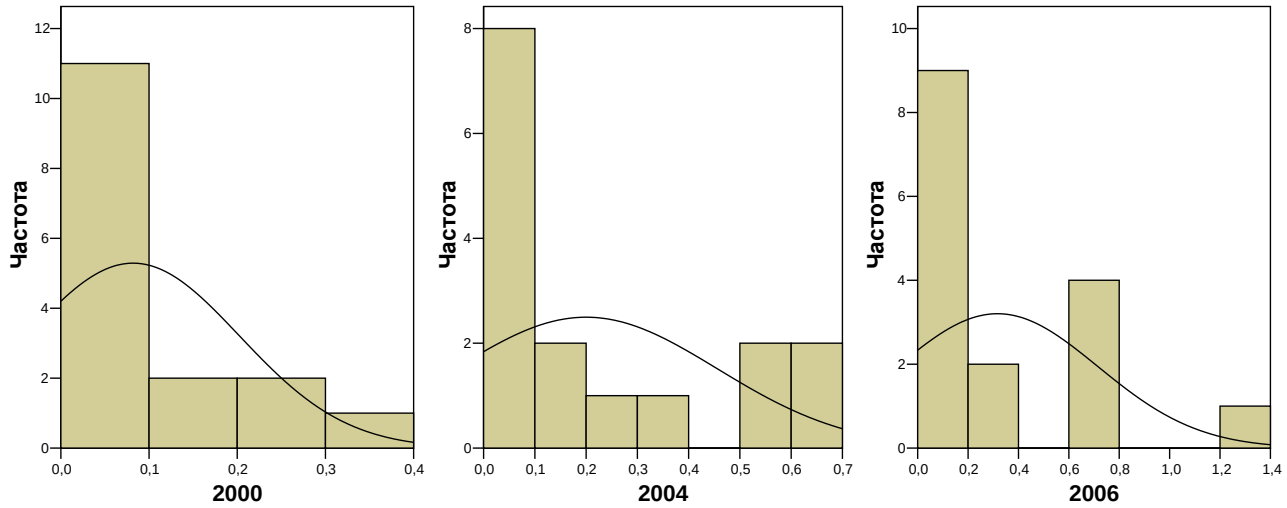

Внутренние текущие затраты на фундаментальные исследования, на одного занятого в экономике



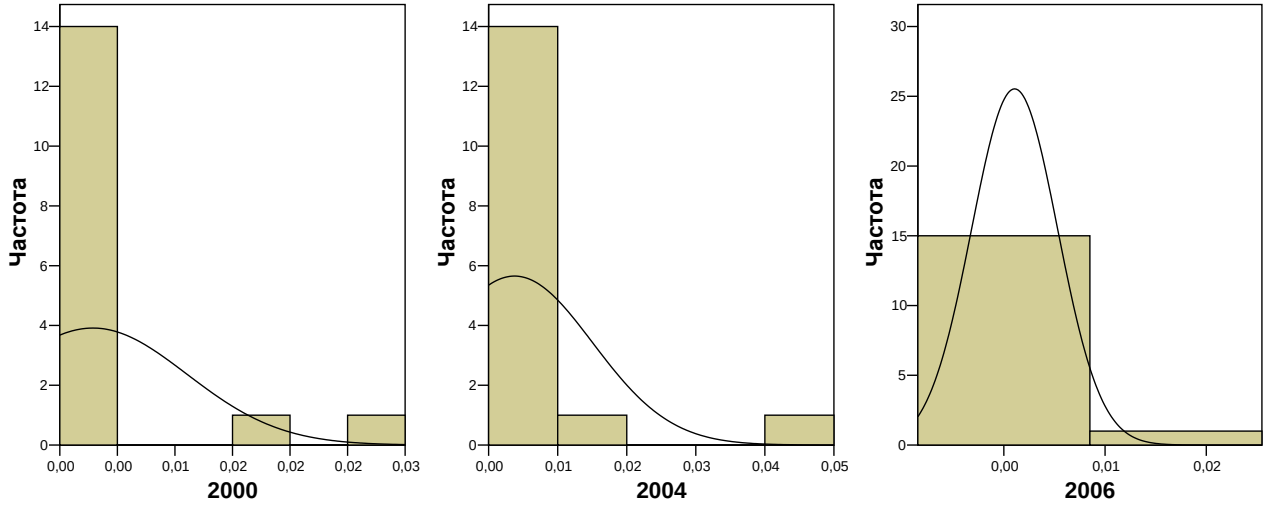

Внутренние текущие затраты на прикладные исследования, на одного занятого в экономике.



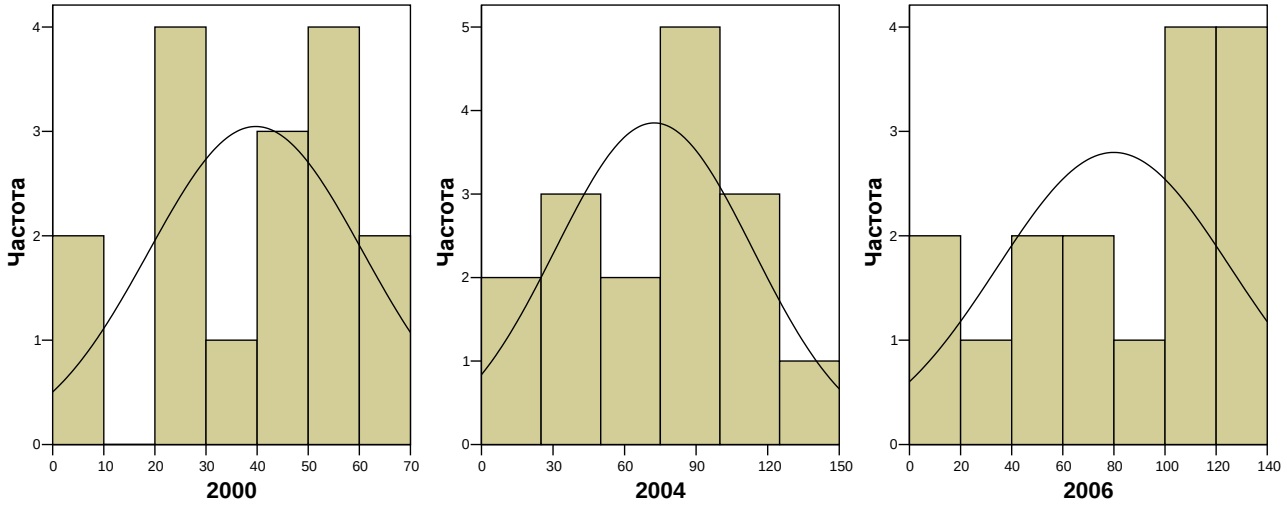

Внутренние текущие затраты на разработки, на одного занятого в экономике



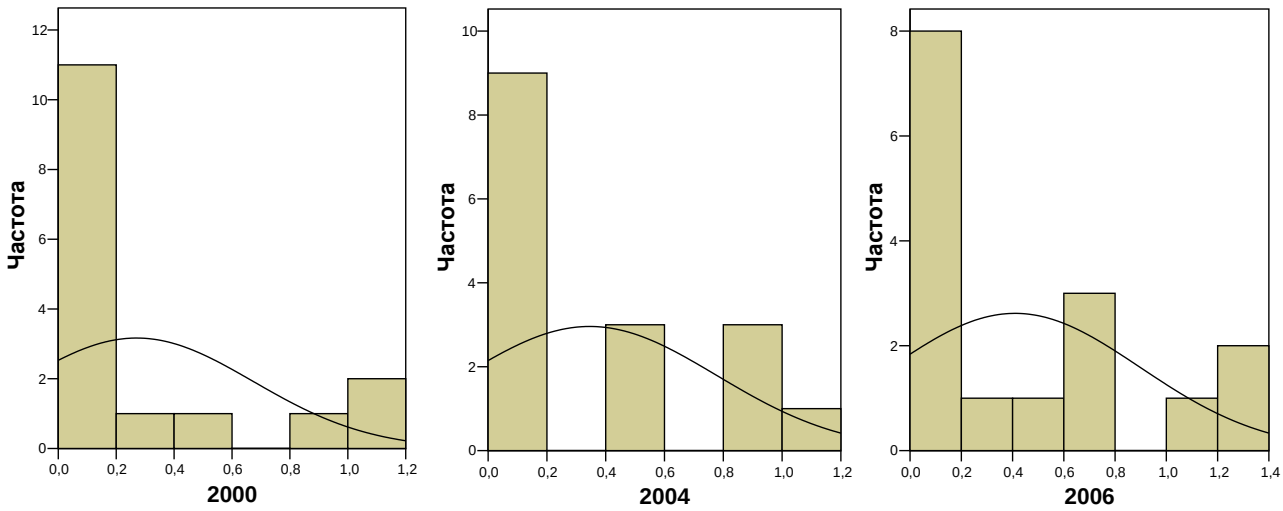

Выпуск из аспирантуры с защитой диссертации на 10 тыс. занятых в экономике



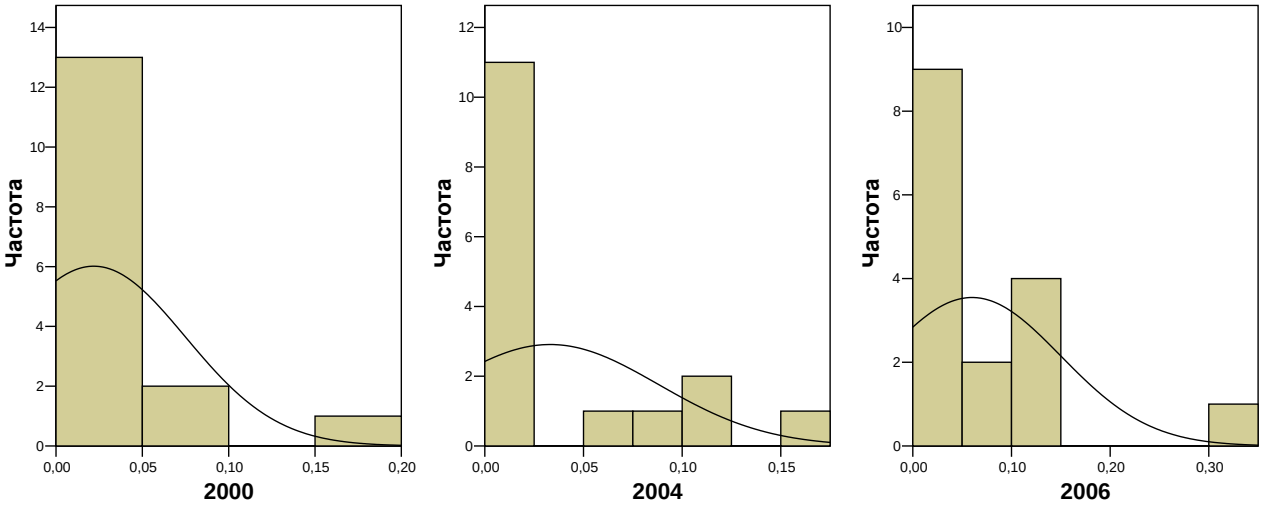

Выпуск из докторантуры с защитой диссертации, чел. на 10 тыс. занятых в экономике



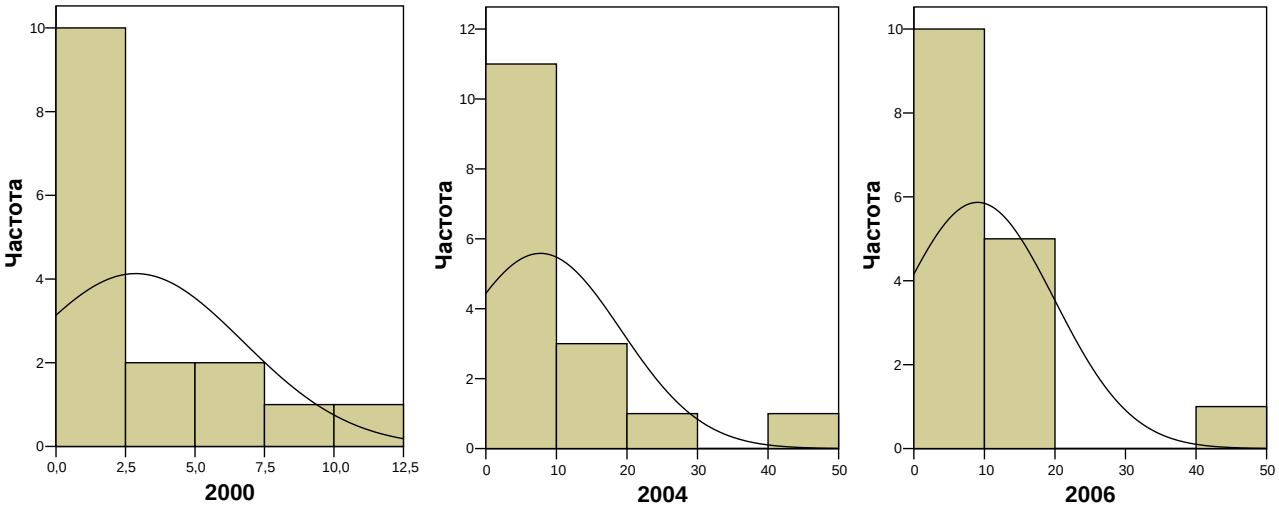

Выпуск специалистов государственными высшими и средними специальными учебными заведениями на 10 тыс. населения



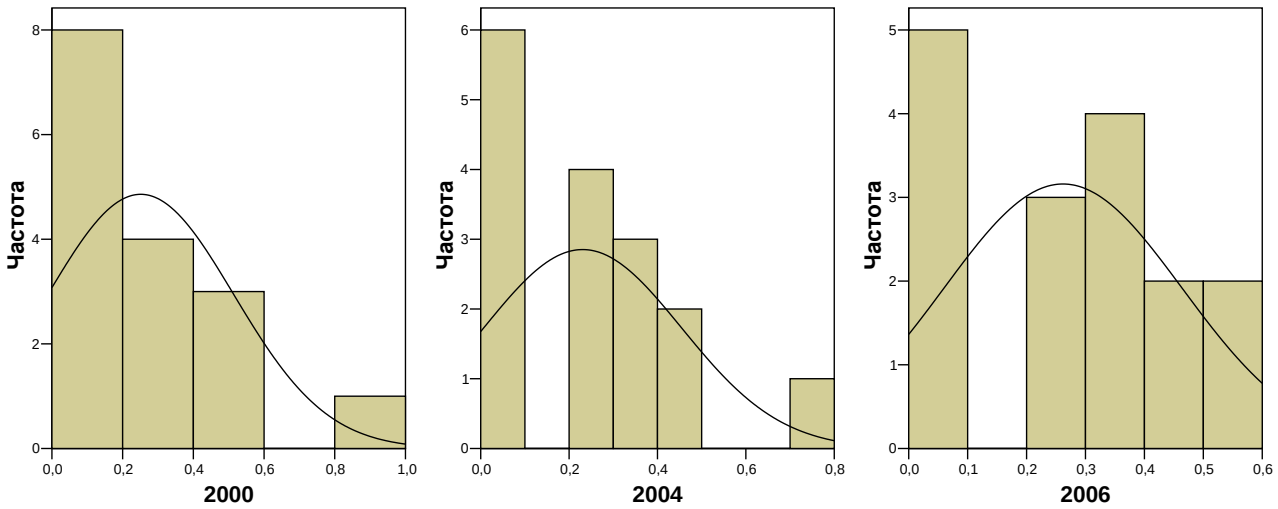

Выдача патентов на изобретения и полезные модели на 10 тыс.занятых в экономике



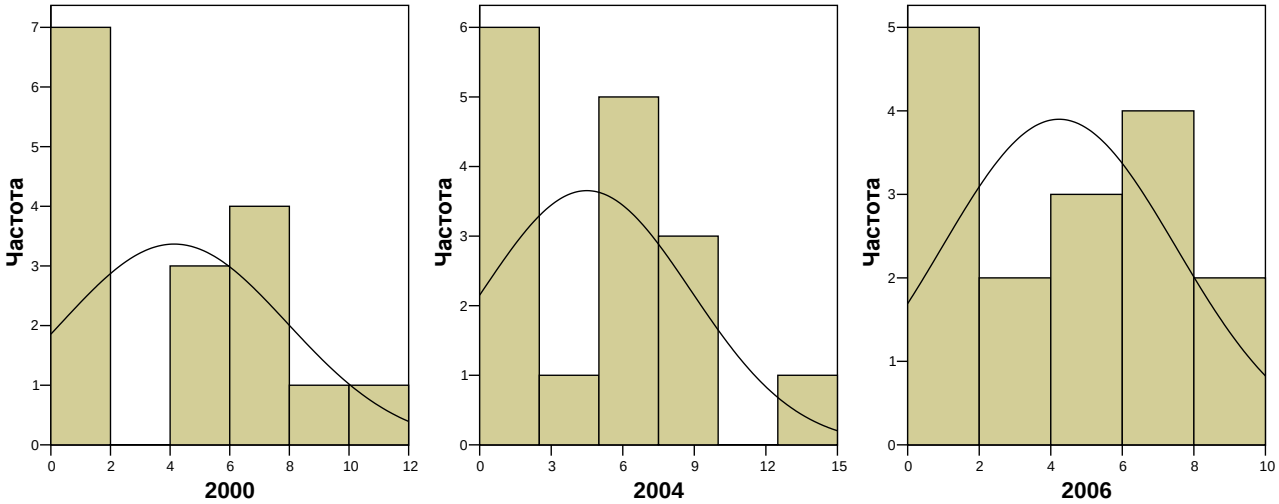

Число созданных передовых производственных технологий на 10 тыс. занятых в экономике



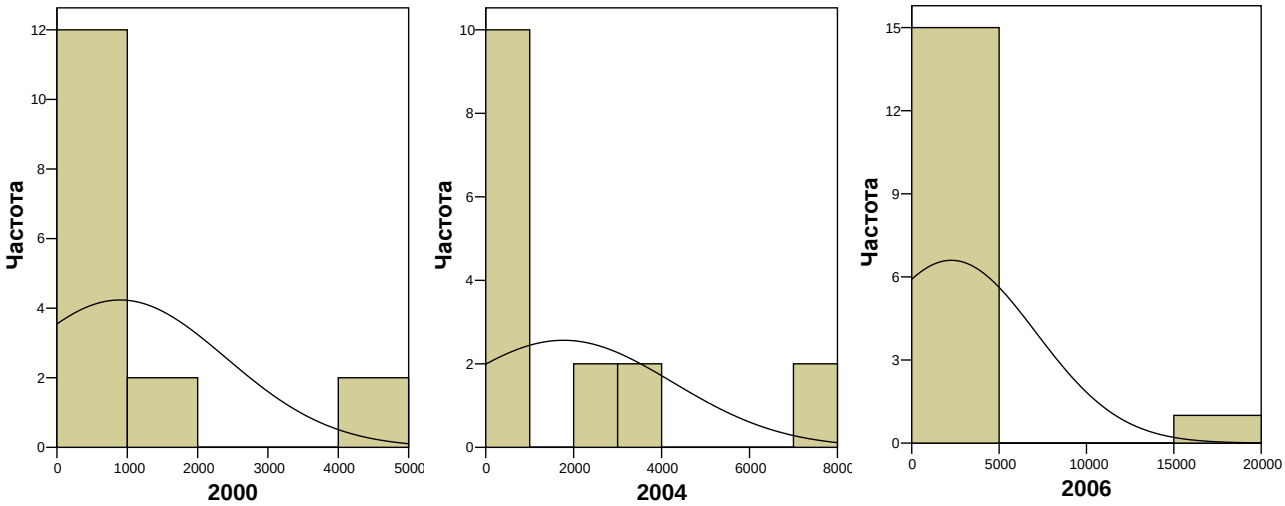

Число использованных передовых производственных технологий на 10 тыс. занятых в экономике




Число организаций, осуществляющих технологические инновации на 10 тыс. занятых в экономике




Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций




Затраты на технологические инновации на одного занятого в экономике.

**Рис.2. Гистограммы распределения показателей научно-инновационого потенциала регионов зоны Севера за 2000-2006 гг.**

В 2000-2006 гг. отмечена заметная асимметричность научно-инновационного потенциала регионов зоны Север, что подтверждает коэффициентами *асимметрии* и *эксцесса*. За этот период наблюдались *две* разнонаправленные тенденции их изменения. *Первая и позитивная тенденция* характеризуется уменьшением обоих коэффициентов по девяти показателям в группе северных регионов. Например, за этот период коэффициенты асимметрии и эксцесса показателя – внутренние текущие затраты на прикладные исследования уменьшились, соответственно, с 1,9 до 1,7 и с 7,8 до 0,2 и число созданных передовых производственных технологий – с 2,9 до 2,22 и с 9,1 до 5,9. *Вторая, негативная тенденция* отмечена увеличением этих коэффициентов в десяти показателях. Так, эти коэффициенты по внутренним затратам на исследования и разработки увеличились, соответственно, с 0,7 до 1,2 и с 0.9 до 1,4, числу использованных передовых производственных технологий – с 1,3 до 2,4 и 0,8 до 7,4 и по затратам на технологические инновации – с 2,2 до 3,3 и 3,7 до 11,5. Приведенные данные еще раз подтверждают наличие процессов конвергенции или схождения территорий, при высокой степени дифференциации их научно-инновационого потенциала. Причем неравномерность распределения научно-инновационного потенциала в северных регионах выражена резче, чем в 88 регионах РФ.

***Анализ главных компонент и сокращение размерности***. После обработки первичных данных научно-инновационого потенциала 16 северных регионов за 2000-2006 гг. методом главных компонент факторного анализа в 2000 г. выделились пять главных компонент, в 2004 г и 2005 г. – четыре и в 2006 г. – шесть компонент, собственные значения которых были выше единицы (табл. 7). Они охватывают большую часть полной дисперсии. Однако полученная первоначально факторная матрица оказалась недостаточно четкой для содержательной научной интерпретации компонент, поэтому было произведено вращение факторной матрицы методом «варимакс» (табл. 7). Именно данные последней матрицы использовались для выделения компонент и их характеристики.

**Таблица 7. – Полная объясненная дисперсия северных регионов по показателям научно-инновационного потенциала за 2000-2006 гг.**

| Компонента | Начальные собственные значения | | |
|---|---|---|---|
| | Всего | Дисперсия, % | Совокупная, % |
| **2000 г** | . | | |
| $F_1$ | 8,693 | 45,751 | 45,751 |
| $F_2$ | 3,741 | 19,690 | 65,441 |
| $F_3$ | 1,733 | 9,120 | 74,561 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| $F_4$ | 1,403 | 7,385 | 81,947 |
| $F_5$ | 1,112 | 5,853 | 87,800 |
| **2004 г.** | | | |
| $F_1$ | 9,521 | 50,112 | 50,112 |
| $F_2$ | 3,054 | 16,072 | 66,184 |
| $F_3$ | 1,936 | 10,190 | 76,373 |
| $F_4$ | 1,347 | 7,088 | 83,461 |
| **2005 г.** | | | |
| $F_1$ | 9,977 | 52,510 | 52,510 |
| $F_2$ | 2,935 | 15,450 | 67,959 |
| $F_3$ | 1,568 | 8,251 | 76,210 |
| $F_4$ | 1,126 | 5,924 | 82,134 |
| **2006 г.** | | | |
| $F_1$ | 9,522 | 50,116 | 50,116 |
| $F_2$ | 2,353 | 12,383 | 62,499 |
| $F_3$ | 1,931 | 10,162 | 72,661 |
| $F_4$ | 1,279 | 6,730 | 79,391 |
| $F_5$ | 1,119 | 5,891 | 85,282 |
| $F_6$ | 1,016 | 5,346 | 90,628 |

**Таблица 8. – Матрица факторных нагрузок показателей научно-инновационного потенциала северных регионов за 2000-2006 гг.**

| Показатели | Факторы до вращения | | | | | | Факторы после вращения | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | $F_1$ | $F_2$ | $F_3$ | $F_4$ | $F_5$ | $F_6$ | $F_1$ | $F_2$ | $F_3$ | $F_4$ | $F_5$ | $F_6$ |
| **2000 г.** | | | | | | | | | | | | |
| X1 | 0,606 | 0,298 | 0,305 | 0,224 | 0,384 | | 0,779 | 0,091 | 0,138 | 0,283 | 0,178 | |
| X2 | 0,964 | 0,090 | 0,137 | 0,092 | 0,025 | | 0,860 | 0,102 | 0,195 | 0,328 | 0,264 | |
| X3 | 0,953 | 0,064 | 0,099 | 0,042 | 0,051 | | 0,794 | 0,273 | 0,294 | 0,316 | 0,189 | |
| X4 | 0,827 | 0,093 | 0,121 | 0,213 | 0,411 | | 0,612 | 0,201 | 0,097 | 0,168 | 0,685 | |
| X5 | 0,909 | 0,030 | 0,278 | 0,179 | 0,018 | | 0,859 | 0,196 | 0,014 | 0,342 | 0,207 | |
| X6 | 0,908 | 0,335 | 0,062 | 0,084 | 0,084 | | 0,848 | 0,111 | 0,368 | 0,163 | 0,247 | |
| X7 | 0,751 | 0,319 | 0,099 | 0,141 | 0,068 | | 0,723 | 0,112 | 0,363 | 0,170 | 0,055 | |
| X8 | 0,706 | 0,260 | 0,422 | 0,202 | 0,049 | | 0,830 | 0,116 | 0,087 | 0,276 | 0,012 | |
| X9 | 0,519 | 0,031 | 0,586 | 0,227 | 0,524 | | 0,143 | 0,042 | 0,243 | 0,099 | 0,921 | |
| X10 | 0,575 | 0,362 | 0,058 | 0,570 | 0,142 | | 0,588 | 0,100 | 0,640 | 0,092 | 0,192 | |
| X11 | 0,535 | 0,785 | 0,094 | 0,090 | 0,212 | | 0,164 | 0,832 | 0,087 | 0,463 | 0,153 | |
| X12 | 0,125 | 0,922 | 0,214 | 0,212 | 0,084 | | 0,009 | 0,965 | 0,088 | 0,008 | 0,156 | |
| X13 | 0,714 | 0,286 | 0,340 | 0,188 | 0,083 | | 0,689 | 0,483 | 0,134 | 0,128 | 0,076 | |
| X14 | 0,761 | 0,187 | 0,299 | 0,450 | 0,119 | | 0,358 | 0,217 | 0,130 | 0,697 | 0,493 | |
| X15 | 0,252 | 0,918 | 0,094 | 0,108 | 0,167 | | 0,072 | 0,955 | 0,102 | 0,044 | 0,158 | |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| X16 | 0,136 | 0,860 | 0,119 | 0,227 | 0,068 | | 0,127 | 0,886 | 0,099 | 0,042 | 0,122 | |
| X17 | 0,610 | 0,197 | 0,418 | 0,354 | 0,171 | | 0,303 | 0,017 | 0,767 | 0,195 | 0,148 | |
| X18 | 0,491 | 0,080 | 0,697 | 0,430 | 0,095 | | 0,045 | 0,067 | 0,904 | 0,132 | 0,295 | |
| X19 | 0,637 | 0,076 | 0,194 | 0,396 | 0,582 | | 0,319 | 0,038 | 0,217 | 0,890 | 0,044 | |
| **2004 г.** | | | | | | | | | | | | |
| X1 | 0,623 | 0,559 | 0,024 | 0,061 | | | 0,828 | 0,106 | 0,070 | 0,052 | | |
| X2 | 0,947 | 0,116 | 0,035 | 0,206 | | | 0,848 | 0,277 | 0,193 | 0,349 | | |
| X3 | 0,859 | 0,338 | 0,116 | 0,046 | | | 0,890 | 0,167 | 0,209 | 0,074 | | |
| X4 | 0,916 | 0,213 | 0,072 | 0,198 | | | 0,793 | 0,101 | 0,519 | 0,137 | | |
| X5 | 0,894 | 0,200 | 0,215 | 0,140 | | | 0,864 | 0,339 | 0,151 | 0,147 | | |
| X6 | 0,858 | 0,389 | 0,091 | 0,092 | | | 0,870 | 0,027 | 0,371 | 0,097 | | |
| X7 | 0,670 | 0,004 | 0,422 | 0,215 | | | 0,513 | 0,080 | 0,234 | 0,591 | | |
| X8 | 0,624 | 0,540 | 0,274 | 0,233 | | | 0,877 | 0,104 | 0,140 | 0,098 | | |
| X9 | 0,579 | 0,349 | 0,277 | 0,533 | | | 0,526 | 0,263 | 0,679 | 0,103 | | |
| X10 | 0,431 | 0,567 | 0,352 | 0,311 | | | 0,020 | 0,232 | 0,171 | 0,803 | | |
| X11 | 0,722 | 0,464 | 0,127 | 0,019 | | | 0,299 | 0,596 | 0,397 | 0,389 | | |
| X12 | 0,364 | 0,395 | 0,695 | 0,216 | | | 0,167 | 0,879 | 0,132 | 0,024 | | |
| X13 | 0,872 | 0,018 | 0,016 | 0,107 | | | 0,687 | 0,286 | 0,291 | 0,368 | | |
| X14 | 0,827 | 0,220 | 0,145 | 0,205 | | | 0,568 | 0,516 | 0,193 | 0,411 | | |
| X15 | 0,334 | 0,493 | 0,638 | 0,466 | | | 0,015 | 0,043 | 0,069 | 0,985 | | |
| X16 | 0,451 | 0,518 | 0,623 | 0,125 | | | 0,091 | 0,901 | 0,236 | 0,026 | | |
| X17 | 0,853 | 0,245 | 0,141 | 0,319 | | | 0,445 | 0,289 | 0,725 | 0,320 | | |
| X18 | 0,750 | 0,385 | 0,253 | 0,421 | | | 0,251 | 0,248 | 0,833 | 0,368 | | |
| X19 | 0,247 | 0,708 | 0,083 | 0,370 | | | 0,285 | 0,528 | 0,557 | 0,189 | | |
| **2005 г.** | | | | | | | | | | | | |
| X1 | 0,680 | 0,419 | 0,052 | 0,160 | | | 0,729 | 0,054 | 0,338 | 0,132 | | |
| X2 | 0,940 | 0,134 | 0,094 | 0,133 | | | 0,790 | 0,436 | 0,337 | 0,016 | | |
| X3 | 0,889 | 0,323 | 0,038 | 0,156 | | | 0,714 | 0,225 | 0,585 | 0,132 | | |
| X4 | 0,939 | 0,080 | 0,030 | 0,106 | | | 0,622 | 0,455 | 0,550 | 0,056 | | |
| X5 | 0,908 | 0,133 | 0,223 | 0,017 | | | 0,744 | 0,407 | 0,360 | 0,207 | | |
| X6 | 0,772 | 0,511 | 0,001 | 0,240 | | | 0,889 | 0,039 | 0,323 | 0,139 | | |
| X7 | 0,651 | 0,422 | 0,132 | 0,373 | | | 0,461 | 0,012 | 0,730 | 0,114 | | |
| X8 | 0,573 | 0,507 | 0,412 | 0,393 | | | 0,943 | 0,048 | 0,083 | 0,102 | | |
| X9 | 0,688 | 0,233 | 0,492 | 0,428 | | | 0,254 | 0,151 | 0,919 | 0,140 | | |
| X10 | 0,021 | 0,011 | 0,507 | 0,371 | | | 0,017 | 0,020 | 0,014 | 0,628 | | |
| X11 | 0,805 | 0,433 | 0,186 | 0,159 | | | 0,330 | 0,821 | 0,259 | 0,214 | | |
| X12 | 0,261 | 0,628 | 0,217 | 0,292 | | | 0,040 | 0,693 | 0,337 | 0,028 | | |
| X13 | 0,903 | 0,044 | 0,037 | 0,022 | | | 0,609 | 0,549 | 0,382 | 0,038 | | |
| X14 | 0,837 | 0,316 | 0,209 | 0,225 | | | 0,561 | 0,756 | 0,060 | 0,064 | | |
| X15 | 0,379 | 0,560 | 0,608 | 0,193 | | | 0,139 | 0,678 | 0,215 | 0,582 | | |

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| X16 | 0,320 | 0,488 | 0,498 | 0,355 | | | 0,035 | 0,560 | 0,028 | 0,632 | | |
| X17 | 0,932 | 0,226 | 0,054 | 0,056 | | | 0,472 | 0,707 | 0,451 | 0,016 | | |
| X18 | 0,857 | 0,336 | 0,193 | 0,079 | | | 0,312 | 0,750 | 0,474 | 0,083 | | |
| X19 | 0,483 | 0,680 | 0,183 | 0,199 | | | 0,055 | 0,817 | 0,109 | 0,294 | | |
| **2006 г.** | | | | | | | | | | | | |
| X1 | 0,768 | 0,240 | 0,143 | 0,007 | 0,460 | 0,030 | 0,317 | 0,669 | 0,426 | 0,015 | 0,218 | 0,320 |
| X2 | 0,913 | 0,174 | 0,260 | 0,111 | 0,075 | 0,168 | 0,661 | 0,592 | 0,184 | 0,391 | 0,066 | 0,013 |
| X3 | 0,939 | 0,253 | 0,018 | 0,007 | 0,008 | 0,117 | 0,580 | 0,566 | 0,542 | 0,079 | 0,034 | 0,027 |
| X4 | 0,889 | 0,127 | 0,238 | 0,052 | 0,025 | 0,065 | 0,638 | 0,527 | 0,272 | 0,324 | 0,047 | 0,063 |
| X5 | 0,922 | 0,200 | 0,163 | 0,125 | 0,180 | 0,079 | 0,741 | 0,517 | 0,300 | 0,196 | 0,067 | 0,144 |
| X6 | 0,853 | 0,213 | 0,034 | 0,423 | 0,106 | 0,122 | 0,283 | 0,859 | 0,360 | 0,109 | 0,104 | 0,087 |
| X7 | 0,675 | 0,383 | 0,231 | 0,035 | 0,025 | 0,426 | 0,332 | 0,282 | 0,790 | 0,051 | 0,104 | 0,106 |
| X8 | 0,674 | 0,324 | 0,172 | 0,407 | 0,141 | 0,458 | 0,162 | 0,957 | 0,031 | 0,134 | 0,027 | 0,152 |
| X9 | 0,727 | 0,238 | 0,036 | 0,072 | 0,062 | 0,471 | 0,426 | 0,244 | 0,751 | 0,072 | 0,045 | 0,078 |
| X10 | 0,098 | 0,523 | 0,600 | 0,459 | 0,116 | 0,207 | 0,048 | 0,009 | 0,136 | 0,916 | 0,223 | 0,012 |
| X11 | 0,720 | 0,183 | 0,066 | 0,469 | 0,311 | 0,041 | 0,919 | 0,016 | 0,165 | 0,057 | 0,019 | 0,010 |
| X12 | 0,098 | 0,591 | 0,663 | 0,105 | 0,029 | 0,342 | 0,311 | 0,028 | 0,370 | 0,777 | 0,218 | 0,206 |
| X13 | 0,886 | 0,208 | 0,046 | 0,169 | 0,036 | 0,007 | 0,750 | 0,392 | 0,247 | 0,131 | 0,116 | 0,231 |
| X14 | 0,821 | 0,074 | 0,013 | 0,339 | 0,286 | 0,071 | 0,893 | 0,233 | 0,161 | 0,009 | 0,024 | 0,061 |
| X15 | 0,014 | 0,574 | 0,014 | 0,256 | 0,748 | 0,163 | 0,001 | 0,091 | 0,049 | 0,103 | 0,096 | 0,975 |
| X16 | 0,136 | 0,362 | 0,652 | 0,094 | 0,041 | 0,180 | 0,260 | 0,061 | 0,370 | 0,347 | 0,514 | 0,160 |
| X17 | 0,881 | 0,248 | 0,335 | 0,002 | 0,158 | 0,027 | 0,616 | 0,548 | 0,162 | 0,098 | 0,406 | 0,308 |
| X18 | 0,784 | 0,461 | 0,369 | 0,075 | 0,005 | 0,048 | 0,607 | 0,391 | 0,086 | 0,023 | 0,617 | 0,249 |
| X19 | 0,074 | 0,592 | 0,440 | 0,481 | 0,231 | 0,325 | 0,037 | 0,053 | 0,000 | 0,168 | 0,953 | 0,010 |

*Первая компонента* – $F_1$ включает три переменные с наиболее высокими факторными нагрузками – $X_{11}$, $X_{14}$ и $X_{13}$. Из них выбрана переменная $X_{11}$ – выпуск из аспирантуры с защитой диссертации с наиболее высокой факторной нагрузкой, отражающая подготовку научных кадров и потому фактор ($F_1$) может быть охарактеризован как «уровень подготовки научных кадров».

*Вторая компонента* – $F_2$ сформирована из двух переменных с наибольшими факторными нагрузками – $X_8$ и $X_6$. Из двух показателей выбран наиболее представительный, хотя с меньшей нагрузкой $X_6$ – внутренние затраты на исследования и разработки. Этот показатель отражает объем финансирования научно-исследовательской деятельности, а поэтому фактор $F_2$ интерпретируется как «уровень финансирования научной деятельности».

*Третья компонента* – $F_3$ включает два показателя финансовой деятельности – $X_7$ и $X_9$ имеющие наибольшие значения факторной нагрузки. Поскольку из второго фактора

уже был взят более представительный показатель финансовой деятельности $X_6$ то из фактора $F_3$ ничего не было выбрано.

*Четвертая компонента* – $F_4$ имеет три переменные с наиболее высокими факторными нагрузками $X_{10}$, $X_{12}$ и $X_2$. Для последующего анализа был выбран $X_2$ – численность исследователей, занятых исследованиями и разработками, с наименьшей нагрузкой из них, поскольку показатель финансовой деятельности был уже взят из $F_2$, а индикатор подготовки научных кадров из $F_1$. Фактор $F_4$ может быть назван как «уровень научного персонала».

*Пятая компонента* – $F_5$ образовано из трех показателей отражающих инновационность с наибольшими значениями факторной нагрузки $X_{19}$, $X_{18}$ и $X_{16}$. Из них отобран $X_{19}$ – затраты на технологические инновации, как самый представительный и с наиболее высокой нагрузкой, поэтому фактор $F_5$ характеризуется как «уровень инновационности».

*Шестая компонента* – $F_6$ имеет всего один показатель $X_{15}$ с самой высокой факторной нагрузкой отражающий инновационость. Поскольку она уже отражена фактором $F_5$, то $X_{15}$ не попал в число отобранных показателей.

Итак, размерность первичных данных сократилась с исходных девятнадцати до четырех показателей: $X_2$ - численность исследователей, занятых исследованиями и разработками; $X_{11}$ - выпуск из аспирантуры с защитой диссертации; $X_6$ - внутренние затраты на исследования и разработки; $X_{19}$ – затраты на технологические инновации.

***Кластеризация регионов и их содержательная характеристика***. Регионы зоны Севера были классифицированы по уровню научно-инновационого потенциала за 2000-2006 гг. с использованием процедуры иерархических кластеров Ворда. Графическое изображение (дендограмма) проведенной многомерной классификации регионов за 2006 г. представлено на рис. 4, где отчетливо выделяются шесть группы регионов РФ. Следует отметить, что дендограмма непосредственно не ранжирует кластеры по уровню научно-иннновационного потенциала, поэтому ранжирование, состав и содержательная характеристика кластеров приведены в табл. 9. В целях сравнительного анализа аналогичные дендограммы и составы кластеров были сформированы по всем годам рассматриваемого периода (Приложение 4, рис. 1,2,3; Приложение 5, табл.1,2,3).

Распределение регионов по кластерам в основном определялось в 2006 г. двумя показателями – $X_6$ - внутренние затраты на исследования и разработки и $X_{19}$.- затраты на технологические инновации. В результате, половина регионов сгруппировалась в четвертом кластере и около трети во втором, что отражает высокую степень однородности значений первичных показателей, хотя географически регионы разбросаны.

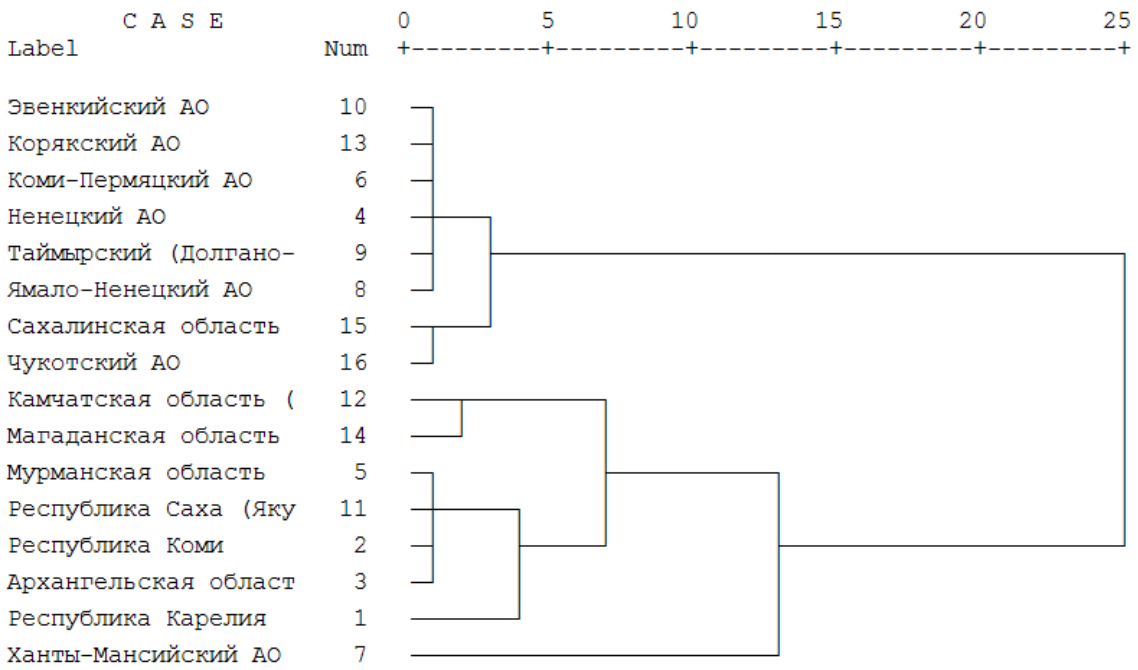



**Рис.4 - Дендограмма многомерной классификации по уровню научно-инновационного потенциала северных регионов в 2006 г.**

**Таблица 9. Состав и характеристика кластеров по научно-инновационному потенциалу северных регионов в 2006 г.**

| Кластер | Кол-во регионов | **Регионы** | **X2** Численность исследователей, занятых исследованиями и разработками, чел. на 10000 занятых в экономике | **X6** Внутренние затраты на исследования и разработки, на одного занятого в экономике, руб/раб. | **X11** Выпуск из аспирантуры с защитой диссертации, чел. на 10000 человек занятых в экономике, | **X19** Затраты на технологические инновации по РФ, руб. на одного занятого в экономике. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **1** | 1 | Ханты-Мансийский АО - Югра | 16,0 | 1719,0 | 0,1 | 19261,1 |
| **2** | 5 | Мурманская область<br>Архангельская область (без АО)<br>Республика Саха (Якутия)<br>Республика Коми<br>Республика Карелия | 24,7 | 1697,9 | 0,8 | 2366,6 |
| **3** | 2 | Камчатская область (без АО)<br>Магаданская область | 32,9 | 4749,1 | 0,5 | 96,1 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **4** | 8 | Сахалинская область<br>Чукотский АО<br>Ямало-Ненецкий АО<br>Ненецкий АО<br>Коми-Пермяцкий АО<br>Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО<br>Эвенкийский АО<br>Корякский АО | 3,5 | 504,0 | 0,0 | 615,0 |

*Кластер 1* – с самым высоким уровнем научно инновационного потенциала, включает лишь один регион. Его отличает высокий уровень инновационости, особенно в показателе затрат на технологические инновации и, наоборот, - низкий уровень научного потенциала, в частности в подготовке научных кадров. Определяющую роль в этом сыграла высокодоходная нефтедобывающая отрасль, активно реализующая стратегию «использования», внедряющая новейшие зарубежные технологии по добыче нефти.

*Кластер 2* – со средним уровнем научно-инновационого потенциала. Этот кластер объединяет пять регионов, причем в основном это старообжитые районы Европейского Севера. Он уступает первому кластеру по уровню инновационости, но превосходит его по уровню научного потенциала, в частности, по уровню научного персонала и его подготовки. Республика Коми находится в данном кластере и по количеству научного персонала и внутренним затратам на исследования и разработки она занимает третье место в кластере и четвертое – по подготовке научных кадров и инновационности. Это соответствует положению ее в рейтинге инновационного потенциала регионов зоны Севера составленному на основе данных национального рейтингового агентства «Эксперт РА», где она занимает пятое место из 16 северных регионов (Приложение).

*Кластер 3* – с уровнем научно-инновационного потенциала ниже среднего, в составе двух географически близких регионов. Регионы этого кластера отличаются самыми высокими показателями внутренних затрат на исследования и разработки и численности исследователей, занятых исследованиями и разработками среди всех регионов Севера. Это связано, в основном, со специализацией регионов на производстве промышленных товаров – машин, оборудования, в том числе электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств, а также производство пищевых продуктов (рыбных и др.). Нахождение этих регионов в третьем кластере объясняется с низкими показателями по подготовке научных кадров и особенно по инновационному потенциалу.

*Кластер - 4* с низким уровнем научно-инновационного потенциала и самый многочисленный по составу и включает восемь регионов. Его отличает исключительно низкие показатели, как по научному, так и по инновационному потенциалам по сравнению с другими кластерами. Несколько отличаются среди них в лучшую сторону лишь Сахалинская область, Ямало-Ненецкий и Ненецкий автономные округа. Следует отметить, что регионы этого кластера также находятся в последнем, шестом кластере в совокупности 88 регионов РФ.

Движение северных регионов в 2000-2006 гг. по выше указанным кластерам представлено в таблице 10.

В рассматриваемый период из 16 северных регионов только 6 изменили свое положение. Из них три – Республика Карелия, Архангельская область и Ханты-Мансийский АО улучшили свое положение и первые два региона переместились в иерархии на одну ступеньку выше, а последний – на три ступени, став лидером. Положение следующих трех регионов существенно ухудшилось. Камчатской и Магаданской области опустились на две ступени ниже, с первой на третью, а Мурманская область – на одну, с первого кластера во второй. Положительным моментом является тот факт, что Республика Коми и Республика Саха (Якутия) сохранили свою лидерскую позицию во втором кластере. Отрицательным является сохранение у половины регионов положения аутсайдеров, в четвертом кластере. В целом анализ движения по кластерам научно-инновационого потенциала регионов показал, что переход экономик этих регионов на инновационный путь развития пока проявляется слабо. Это объясняется, сырьевой специализацией экономик северных регионов, просчетами региональной политики федерального Центра и последствиями рыночного реформирования на Севере.

**Таблица 10. Миграция северных регионов по кластерам научно-инновационного потенциала за 2000-2006 гг.**

| Регионы | **2000** | **2004** | **2005** | **2006** |
|---|---|---|---|---|
| Республика Карелия | 3 | 1 | 1 | 2 |
| Республика Коми | 2 | 1 | 1 | 2 |
| Архангельская область (без АО) | 3 | 1 | 1 | 2 |
| Ненецкий АО | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Мурманская область | 1 | 1 | 1 | 2 |
| Коми-Пермяцкий АО | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Ханты-Мансийский АО | 4 | 2 | 2 | 1 |
| Ямало-Ненецкий АО | 4 | 2 | 4 | 4 |
| Таймырский АО | 4 | 4 | 4 | 4 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Эвенкийский АО | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Республика Саха | 2 | 1 | 1 | 2 |
| Камчатская область (без АО) | 1 | 3 | 3 | 3 |
| Корякский АО | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Магаданская область | 1 | 3 | 3 | 3 |
| Сахалинская область | 4 | 3 | 2 | 4 |
| Чукотский АО | 4 | 3 | 2 | 4 |

Таким образом, кластерный анализ северных регионов по научно-инновационому потенциалу выявил:

- сравнительный невысокий научно-инновационный потенциал регионов и медленный переход на инновационный путь развития;

- активную реализацию стратегии «использования», применение предприятиями новейших зарубежных технологий и оборудования;

– высокую степень дивергенции регионов, обусловленную высокими показателями научного и инновационного потенциалов Мурманской, Архангельской областей и Ханты-Мансийского АО и очень низкими – Корякского, Эвенкийского и Таймырского (Долгано-Ненецкого автономных округов;

– наличие процессов конвергенции, или сходимости территорий в научно-инновационом развитии в условиях высокой степени дифференциации их потенциалов;

– четыре кластера, различающиеся по уровню научно-инновационного потенциала – высокого, среднего, ниже среднего и низкого;

- многочисленность и географическую разбросанность низшего, четвертого кластера;

– нахождение Республики Коми в среднем, втором кластере;

Учет отмеченных выше особенностей и тенденций в пространственном распределении научно-инновационного потенциала регионов зоны Севера поможет центральным, региональным органам власти и бизнесу обеспечить ускорение инновационного развития «северов» и, в конечном счете, повышение благосостояния населения.

**Библиографический список**

1. Жуковская В.М., Мучник И.Б. Факторный анализ в социально-экономических исследованиях. М.: Статистика, 1976. – 150 с.

2. Замков О.О., Толстопятенко А.И., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике: Учебник / Под общ. ред. д.э.н., проф. А.В.Сидоровича, МГУ им. М.В. Ломоносова. – 3-е изд., перераб. – М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2001. – 368с.
3. Суслов В.И., Ибрагимов Н.М., Талышева Л.П., Цыплаков А.А. Эконометрия: Учебник. – Новосибирск: Изд-во СО РАН. – 744с.
4. Факторный, дискриминантный и кластерный анализ. Пер. с анг. / Дж.-О.Ким, Ч.У.Клекка и дл.:Под. Ред. И.С. Енюкова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 215с.
5. Иберла К. Факторный анализ. / Пер. с нем. В.М. Ивановой; Предисл. А.М. Дуброва. – М.: Статистика, 1980. – 398 с.
6. SPSS Base 12.0 Руководство пользователя. М., 2004 SPSS Inc. – 748с.

# МЕТОДОЛОГИЯ СОБСТВЕННОСТИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

**Ильина Л.И.**

*В статье отмечается дискуссионный характер мнений ученых-методологов относительно сущности и содержания форм собственности. Исследуются этапы развития кооперативной собственности, и показывается их влияние на развитие финансовых основ хозяйствования в потребительской кооперации. Устанавливается, что по мере развития организационно-правовых форм хозяйствования совершенствовались и финансовые отношения, в частности, на практике применялись все более совершенные методы расчета обеспеченности организаций потребительской кооперации финансовыми ресурсами. Доказывается усиление влияния политических факторов на стирание граней между формами собственности и разрушение фундамента экономики потребительской кооперации. Рассматриваются проблемы сохранности кооперативной собственности в рыночных условиях хозяйствования и предлагаются меры по укреплению ее правовых основ.*

**Ключевые слова: собственность, потребительская кооперация, финансовые отношения, государственный сектор, инвестиции, законодательная база, организации, денежные ресурсы.**

Особенности денежных потоков (финансов) любого хозяйствующего субъекта (территории, организации, учреждения или индивидуума) формируются под воздействием отношений собственности при управлении имуществом. В связи с этим, политику управления имуществом, как правового объекта отношений собственности в Российской Федерации, следует рассматривать с двух позиций. Во-первых, с позиций форм собственности различают государственную, частную и смешанную. Во-вторых, с национально-территориальной позиции собственность структурирована на федеральном, субфедеральном и муниципальном уровнях. Финансовые отношения в виде уплаты налогов, займов, инвестиций, резервов возникают между всеми носителями собственности, как в территориальном, так частно-правовом аспектах. Кроме того, финансовые отношения имеет место внутри отдельного носителя собственности. Любое звено бюджетной системы управляет движением денежных потоков при формировании своей доходной базы посредством налогов и займов и при распределении бюджетных ассигнований по заранее утвержденному Законом о бюджете на очередной финансовый

год назначению. Учреждение, финансируемое из бюджета, также управляет полученными ассигнованиями на принципах их целевого и адресного предназначения.

Некоммерческие организации потребительской кооперации в сфере коммерческой деятельности являются участниками самого широкого круга финансовых отношений при выполнении ими долговых обязательств перед бюджетной системой, экономическими контрагентами (поставщиками, покупателями, банками, страховщиками и др.), работниками.

Хозяйствующие субъекты, функционирующие в системе потребительской кооперации, включены в финансовые отношения с бюджетной системой как налогоплательщики и получатели финансовой помощи. Однако особенности финансовых отношений внутри потребительского общества или союза по сравнению с чисто коммерческой организацией весьма существенны. Такая специфика определяется особенностями отношений собственности в этой сфере хозяйственной деятельности. До настоящего времени научное сообщество не выработало однозначной позиции в отношении формы собственности, присущей потребительской кооперации. Следовательно, дискуссионным остается финансовый аспект основ ее хозяйствования. Принимая в расчет прямую корреляцию между финансовыми отношениями и отношениями собственности, необходимо высказать собственную позицию по поводу методологии собственности как непосредственного воздействующего фактора на формирование особенностей финансовыми отношений и методы управления финансовыми ресурсами в каждом хозяйственном звене, включая кооперацию. Такой подход, несомненно, будет способствовать пониманию финансов потребительской кооперации, что крайне важно для разработки стратегии ее развития на перспективу. Это также необходимо в связи с вхождением потребительской кооперации в рынок. Только познав специфику финансовых отношений потребительской кооперации можно, причем крайне осторожно, внедрять в нее рыночные методы хозяйствования и управления финансовыми ресурсами. Такого рода предусмотрительность обусловлена специфическими отношениями собственности, присущими потребительской кооперации. Напомним, что до сих пор ученые расходятся во мнении относительно кооперативной формы собственности. Одни авторы считают, что правовые отношения в потребительской кооперации формируются как частная собственность (индивидуальная собственность пайщиков) [1], другие полагают, что здесь развивается кооперативная собственность, как некая разновидность общественной собственности [2], третьи отстаивают необходимость акционирования и утверждают, что фундамент потребительской кооперации должна составлять частная собственность в доверительном управлении [3]. Последняя позиция

методологов собственности нам представляется спорной по причине неразвитости фондового рынка в России, скудости финансовых ресурсов у пайщиков, отсутствия правовой основы и механизмов регулирования денежных потоков при такой форме организации управления потребительской кооперацией. В настоящее время в экономической печати достаточно широко представлено мнение, что в России практически отсутствуют настоящие акционерные общества даже на уровне крупнейших коммерческих объединений. В качестве подтверждения приводится повсеместная практика ущемления прав миноритариев и безраздельное владение, распоряжение, пользование активами топ-менеджерами акционированных компаний.

Разобраться в противоречиях форм собственности и отношений с этим связанных для определения их влияния на финансовые отношения субъектов хозяйствования помогают исторические научные свидетельства о развитии методологии собственности. Проведенное нами исследование данной проблемы дало следующие результаты.

В соответствии с общим характером экономических реформ первой половины 90-х годов XX столетия, нацеленных государством на создание основ рыночной системы хозяйствования, формирование новой системы институтов публичной собственности происходило при доминирующем значении процессов разгосударствления и приватизации. В результате, доля государственной собственности в РФ значительно сократилась, о чем свидетельствуют данные, приведенные в таблице 1.1.

**Таблица 1.1. Распределение организаций по формам собственности в РФ за 1995-2007 гг., % к итогу**

| Показатели | Годы | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1995 | 1996 | 1999 | 2000 | 2001 | 2003 | 2004 | 2005 | 2007 |
| Всего, в т.ч. по формам собственности | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Государственная | 16,7 | 14,3 | 5,1 | 4,8 | 4,5 | 4,1 | 3,9 | 3,6 | 3,4 |
| Муниципальная | 8,8 | 8,8 | 6,3 | 6,4 | 6,5 | 6,2 | 5,9 | 5,6 | 5,3 |
| Частная | 62,5 | 63,4 | 74,0 | 74,4 | 75,0 | 76,9 | 78,0 | 79,2 | 80,5 |
| Общественных и религиозных организаций | 2,7 | 4,2 | 6,3 | 6,9 | 6,7 | 6,4 | 6,1 | 5,7 | 5,3 |
| Прочие формы | 9,3 | 9,3 | 8,3 | 7,5 | 7,3 | 6,4 | 6,1 | 6,1 | 5,6 |

Рассчитано автором по [4]

Как показывают данные таблицы 1.1, за исследуемый период произошел рост доли частной формы собственности и собственности общественных и религиозных организаций, с одновременным уменьшением удельного веса государственной и муниципальной форм собственности. За период с 1995 по 2006 гг. доля организаций государственной формы собственности уменьшилась на 13,3 пункта. Наиболее быстрыми темпами за этот период увеличивалось число организаций частной формы собственности, доля которой возросла на 18 пунктов.

Долевое распределение организаций по формам собственности в разрезе федеральных округов, показано в таблице 1.2.

Из данных, приведенных в таблице 1.2, следует, что большей долей государственной формы собственности характеризуются Дальневосточный, Южный, Приволжский и Сибирский регионы. Доля государственной формы собственности в настоящее время составляет большую долю, чем в Российской Федерации в регионах России, которые:

а) в дореформенный период располагали большим производственным потенциалом и сохранили более устойчивые позиции в области производства, например, Республика Саха (Якутия) - 13,1%;

**Таблица 1.2. Распределение организаций по формам собственности в федеральных округах РФ за 2007 г., % к итогу**

| Показатели | Всего | В т.ч. по формам собственности | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Государственная | Муниципальная | Частная | Общественных и религиозных организаций | Прочие |
| Российская Федерация, в т.ч. по округам | 100 | 3,4 | 5,3 | 80,5 | 5,7 | 5,6 |
| Центральный | 100 | 2,3 | 3,3 | 82,8 | 4,3 | 7,1 |
| Северо-Западный | 100 | 3,0 | 3,5 | 81,9 | 5,5 | 6,2 |
| Южный | 100 | 4,6 | 6,8 | 76,9 | 6,8 | 4,7 |
| Приволжский | 100 | 4,7 | 9,4 | 73,0 | 8,3 | 4,6 |
| Уральский | 100 | 3,1 | 6,8 | 80,0 | 6,2 | 3,9 |
| Сибирский | 100 | 4,2 | 8,2 | 77,2 | 5,9 | 4,5 |
| Дальневосточный | 100 | 6,2 | 7,7 | 72,4 | 6,5 | 7,2 |

Рассчитано автором [4].

б) районы высокоразвитого сельского хозяйства, к примеру, Республика Дагестан - 9,2 %;

в) наиболее депрессивно-отсталые регионы, например, Курская область – 10,7%.

Следует отметить, что реально границы государственного сектора шире за счет разной степени участия в акционерном капитале российских и зарубежных компаний. В настоящее время государственный сектор экономики включает 3704 открытых акционерных общества, 75 закрытых акционерных обществ, 10 тыс. федеральных государственных акционерных предприятий, 37 тыс. федеральных государственных учреждений, 1 млн. объектов недвижимости. По отраслям экономики государство имеет 30,36% всех акций, в том числе в промышленности – 29,87%, сельском хозяйстве – 21,2%, на транспорте и в связи – 29,4%, в строительстве – 27,13%, торговле – 40,88%, сфере услуг – 29,07%, сфере НИОКР – 35,68%. Таким образом, государство остается крупнейшим собственником, обеспечивая 19,4% продаж промышленности, (из них 38,8% приходится на долю 22 крупнейших финансово-промышленных групп, 42% делят иностранные инвесторы и нескоординированные частные производители), обладая 19,8% активов банковского сектора [5]. Однако следует отметить, что наблюдается устойчивая тенденция снижения количества акций в собственности государства. Так, за последние три года количество открытых акционерных обществ с долей участия государства в РФ уменьшилось на 245. Отмеченная негативная тенденция является характерной и для субъектов Федерации и муниципальных образований. К примеру, в Республике Коми в 2005 г. из 37 акционерных обществ, находящихся в государственной собственности 11 находятся в стадии ликвидации, значительная доля из них имеет долю акций государства менее 25%, что затрудняет осуществление эффективного контроля за их деятельностью [6].

Существенное сокращение государственного сектора экономики за годы осуществления рыночных реформ и увеличение частной собственности в ключевых отраслях, включая естественные монополии, не привело к росту объемов производства и значительному увеличению доходов бюджета за счет налоговых поступлений организаций. Расширение совокупного предложения в современных условиях (кроме бюджетных поступлений за счет высокой цены на нефть) может обеспечить инвестиционное инвестирование за счет развития фондового рынка, внутренних заимствований, сбережений населения, лиц, получающих сверхвысокие доходы, средств нерезидентов. Как показывает практика, кратковременной мерой приращения доходов государственного бюджета является продажа акций, в то время как эффективное управление государственной собственностью и получение дивидендов могло бы стать способом долгосрочного финансирования.

Преобразования отношений собственности посредством приватизации в 90-е годы XX столетия показали, что отсутствуют основания утверждать о том, что создан надежный долговременный фундамент развития экономики России именно как государства федеративного типа. Происходящие в сфере отношений собственности преобразования по-прежнему, несмотря на достаточно зрелый характер всего процесса реформ, несут на себе отпечаток специфики переходного периода, незавершенности и неадекватности задачам формирования экономико-правовых основ российской федеративной государственности.

До сих пор не реализована необходимая система экономико-правовых инструментов регулирования отношений государственной собственности именно как предмета совместного ведения Федерации и ее субъектов. С внесением изменений в Бюджетный кодекс РФ в части регулирования межбюджетных отношений снижаются возможности формирования доходной базы муниципальных образований. Как показывают расчеты экономистов, даже в 2006 г. после внесения всех законодательных изменений в формирование бюджетной системы в бюджетах муниципальных образований будут отсутствовать средства, необходимые для развития материально-технической базы образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства и оплату долгов, финансирование дополнительных расходов, связанных с реформированием территориальной организации местного самоуправления.

В связи с этим дальнейшее развитие института собственности субъектов Федерации как одной из основ отношений реального федерализма должно охватывать как правовые, так и экономические аспекты. Повышение заинтересованности субъектов РФ в получении доходов от государственной собственности возможно через механизм налоговых отчислений в бюджеты регионов, а также предоставления права установления и взимания за использование их инфраструктуры при эксплуатации высокорентабельных природных месторождений.

Муниципальная собственность как негосударственный экономико-правовой институт призвана (и не только в чисто экономическом, но и в социально-политическом плане) внести важный вклад в процесс преобразований в стране, направленный в сторону демократизации общества и государства, децентрализации функций власти и управления, радикального разгосударствления экономики и управления ею.

Муниципализация в развитии отношений собственности «по определению» должна нести в себе признаки реальной «субъективизации собственности», т.е. сближения собственности и личности, ее экономических и иных интересов. Однако на практике воплощение этих задач упирается в недостаток финансовых ресурсов муниципальных

образований, который в результате реформирования бюджетной системы существенно увеличился в связи с потерей значительной части доходов, ранее гарантированных федеральными законами, складывающихся из 50% налога на имущество юридических лиц, 2% налога на прибыль и суммы акцизов.

Существующие проблемы управления собственностью напрямую связаны с проблемами управления финансами микроуровня, т.к. формирование государственного и муниципального бюджетов основываются на финансовом потенциале хозяйствующих субъектов. Растущие финансовые ресурсы способствуют достижению общих целей экономического развития, поэтому требуются новые методы управления их движением. Способ организации управления устанавливает качественную определенность финансов.

При всей многогранности поставленных и решаемых задач, ключевой является проблема поиска оптимальной структуры самого главного компонента производственных отношений - отношений собственности в двух главных аспектах:

1) социальной структуры собственности с акцентом проводимых реформ на частную собственность, сообразно приоритетному значению рыночных начал хозяйствования;

2) национально-территориальной структуры собственности, с акцентом на собственность субъектов Федерации сообразно приоритетному значению принципов реального федерализма в национально-территориальной структуре российского государства.

Обеспечение приоритетов национального социально-экономического развития (активизация инвестиционного и инновационного процесса, структурная перестройка и демонополизация российской экономики, подъем депрессивных регионов страны, более активное развитие малого и среднего бизнеса и пр.) невозможно лишь методами косвенного регулирования. Такие методы должны быть усилены инструментами прямого государственного участия в капитале собственников и управлении им. Более высокая действенность всех методов государственного регулирования российской экономики может быть достигнута за счет двух потенциально возможных и взаимно согласуемых решений, касающихся перспектив развития всех форм собственности.

В качестве первого решения следует рассматривать дальнейшую концентрацию федеральной государственной собственности на ключевых направлениях обеспечения нужд долговременного социально-экономического развития страны. Вторым решением проблем может служить развитие доходообразующих функций федеральной государственной собственности, которые либо еще сохранились (включая природные ресурсы), либо еще могут быть дополнительно сформированы за счет политики разумной национализации.

Для эффективного функционирования институтов всех форм собственности в целях экономического подъема экономически отстающих регионов должны быть использованы более гибкие формы управления. Таковыми можно считать: акционерные с участием государственного капитала, но управляемые независимыми профессиональными директорами, назначенными по рекомендациям на договорной основе, а также активными совладельцами компаний с государственной долей государственной собственности. Их деятельность должна быть ориентированна на приоритет интересов регионального социально-экономического развития.

Условия усиливающейся конкуренции между формами собственности требуют адекватного рынку нормативно-правового закрепления. Прежде всего, необходим целый пакет новых законодательных актов. Например, Федеральный закон «О федеральной государственной собственности», «Об общей собственности Российской Федерации и ее субъектов», «О государственной собственности субъекта Российской Федерации», «О муниципальной собственности в Российской Федерации».

Более четкого отражения в законодательстве требуют также критерии и методы комплексной оценки воздействия приватизации и национализации (муниципализации) в отношении отдельных категорий объектов, методика прогнозирования социальных и экологических последствий этих действий, обязательный учет отраслевой и региональной специфики, регулирование аспектов движения федеральной, собственности субъектов Федерации и муниципальной собственности. Можно с уверенность полагать, что эти формы должны в большей мере ориентироваться на приток и инициативу частного капитала (государственные налоговые льготы и гарантии инвесторам, обязательства по последующей продаже им доли капитала, сформированной за счет государственных инвестиций и пр.).

Как показало исследование, частная собственность составляет значительную долю собственности субъектов Федерации, в состав которой включается и кооперативная форма собственности. Так, в Российской Федерации на долю частной формы собственности по числу предприятий и организаций приходится 80,9%, Северо-Западном федеральном округе – 81,9%.

В Конституции советского периода собственность потребительской кооперации относилась к колхозно-кооперативной форме собственности (в первые годы советской власти она включалась в понятие государственный и кооперативный сектор, т. е. рассматривалась как социалистическая форма хозяйствования). В действующей Конституции собственность потребительской кооперации отдельно не рассматривается. Поэтому ее стали относить к частному сектору.

На основании анализа исторических тенденций развития потребительской кооперации нами разработана периодизация этапов ее развития, классифицированных по организационно-правовой форме хозяйствования и форме собственности и, в которой выделены:

- докооперативные потребительские хозяйства частной формы собственности - (до середины XIX в.);

- потребительские кооперативы в дореволюционной России кооперативно-групповой формы собственности (до апреля 1918 г.):

- потребительские общества и их союзы колхозно-кооперативной формы собственности (социалистической формы хозяйствования) в советской России (до 25 декабря 1990 г.);

- отсутствие кооперации как организационно-правовой формы хозяйствования (с 25.12.1990 г. по 19.06.1992 г.)

- потребительские общества и их союзы частно-долевой формы собственности, в различных организационно-правовых формах в РФ (с 19 июня 1992 г. по настоящее время).

Как свидетельствует оценка, форма собственности оказывала существенное влияние на организацию финансовых отношений и результаты хозяйственной деятельности кооперативных организаций.

Так, докооперативные потребительские хозяйства, как и первый потребительский кооператив «Большая артель» (многоотраслевая хозяйственная организация), созданный в 1931 г., не имели статуса юридического лица и, соответственно, свободы хозяйственного оборота.

Потребительские общества, возникшие в городах и сельской местности в 60-70 гг. и последующие годы, имели устав, выборные органы управления и контроля. Развитию потребительских кооперативов в этот период способствовали сложившиеся объективные и субъективные социально-экономические предпосылки: возникновение общенационального рынка, быстрое развитие рыночной инфраструктуры, сопровождавшееся развитием путей сообщения, ускоривших товарообмен, ростом акционерных компаний, земельных банков, бирж, приростом вывоза российских товаров на мировой рынок.

В 80-годы XIX века с развитием промышленного капитализма большинство фабрично-заводских потребительских обществ находилось в зависимости от владельцев и управляющих, которые давали долгосрочные ссуды и помещения кооператорам. В таких потребительских обществах устанавливались большие паи, от 25 руб. и выше, на которые

выплачивались высокие (от 20 до 30) %. В большинстве случаев вообще не выплачивались дивиденды за покупки товаров. Большую выгоду от кооператива получали те, кто имел большой паевой капитал. Потребительские кооперативы отличались низким уровнем демократичности управления и контроля, корпоративным и предпринимательским характером деятельности [7].

В 90-годы в России имели место все виды потребительских кооперативов известные тогда в Европе. В среднем на одно потребительское общество приходилось 553 члена, 28 тыс. руб. паевого капитала, задолженность на одного пайщика составляла 44,6 руб. Чистая прибыль не превышала 5% от оборота. Большинство обществ распределяло прибыль на паи (5-10%), а на покупки товаров – лишь 1-3%, из прибыли делались отчисления на общеполезные цели и материальную помощь бедным.

В конце 90-х годов XIX века и начале XX до 1917 г. несмотря на создание Центросоюза, большинство потребительских обществ имело невысокий чистый доход, низкую прибыль и рентабельность, незначительные дивиденды. Рентабельность кооперативной торговли не превышала 4%, дивиденд на закупки товаров – 5% (для сравнения в Германии - 8%, Англии - 12%), что было обусловлено низкими накидками на оптовую цену, составлявшими в среднем 13%. Потребительская кооперация постепенно утрачивала статус самостоятельного субъекта рыночных отношений, происходила национализация кооперативной групповой собственности. В 1918 г. с созданием советской потребительской кооперации кооперативные организации были окончательно огосударствлены. Взаимоотношения с бюджетом были представлены промысловым налогом и налогом с недвижимого имущества.

Переход от административно-командных методов управления к преимущественно экономическим, через рынок, конкуренцию между государственными, кооперативными и частными предприятиями в период нэпа способствовал превращению потребительской кооперации в самую мощную хозяйственную систему. В этот период в целях увеличения финансовых ресурсов страны вводились новые налоги. В 1921 г. потребительская кооперация стала платить промысловый налог, состоявший из патентного и уравнительного сборов. Патентный сбор взимался при выдаче патента на право промышленной и торговой деятельности. Уравнительным сбором облагались обороты промышленных и торговых организаций. С 1922 г. кооперативные организации стали отчислять подоходный налог. Система прямых налогов дополнялась косвенными – акцизами. В 1930 г. в связи с осуществлением налоговой реформы кооперация стала платить налог с оборота и отчисления из прибыли.

В 1930-1931 гг. доля потребительской кооперации в розничном товарообороте страны достигла почти 70%, оптовом – 62%. В последующие годы рыночные отношения были свернуты, и потребительская кооперация оказалась под жестким контролем партийно-государственных органов.

В централизованной экономике пайщики формально имели право влиять на деятельность потребительского общества путем принятия решений на общем собрании, управлять и контролировать (будучи избранными в совет и ревизионную комиссию), получать доходы на паевые взносы.

Однако на деле эти права нарушались. Это было обусловлено преобладавшей ролью государственной (общенародной) собственности, организационные принципы деятельности и структуры которой были наиболее адекватными в условиях централизованного планирования и управления. Согласно Закону «О кооперации в СССР» кооперативы подразделялись на производственные, потребительские и смешанные (ст. 3.2), к последним относилась потребительская кооперация.

Кооператив рассматривался как общественная организация граждан, добровольно объединившихся на основе членства для совместного ведения хозяйственной и иной деятельности (ст. 5.1). Однако в Законе не было четких формулировок о принадлежности имущества потребительской кооперации и о порядке распределения прибыли. В тот период государственные ведомства нормировали рыночные фонды и регламентировали почти всю хозяйственную деятельность потребительской кооперации.

Это приводило к снижению рентабельности торговой деятельности в системе потребительской кооперации, которая составляла около 2%. Доходы ограничивались установлением торговых скидок, не покрывавших по многим товарам прямых затрат. Для предприятий потребительской кооперации в директивном порядке определялся госзаказ на поставку сельскохозяйственной продукции в централизованный государственный фонд. Хозяйственные взаимосвязи между потребительскими обществами и их союзами строились в основном исходя из приоритетов интересов вышестоящих структур. Так, сельские потребительские общества большую часть прибыли перечисляли государству и вышестоящим организациям (районным потребительским союзам). На эти средства строились торговые предприятия, прибыль от которых снова направлялась в вышестоящие организации.

Финансовые отношения в этот период характеризовались следующими особенностями: с принятием постановления ЦК КПСС и СМ СССР «Об улучшении планирования и усилении воздействия хозяйственного механизма на повышение эффективности производства и качества работы» (1978 г.) усиливалась роль финансовых

норм и нормативов в финансовом планах организаций. С 1979 г. был введен нормативный метод распределения прибыли, стали формироваться фонды экономического стимулирования. Потребительская кооперация не получала средств из госбюджета, финансовая помощь оказывалась в кредитной форме. Организации потребительской кооперации уплачивали в государственный бюджет подоходный налог в твердо установленном размере - 35%. Остальная прибыль использовалась в соответствии с Уставом и положением о фондах денежных средств в системе.

Часть средств организациями передавалась в централизованные фонды областных (краевых, республиканских) потребительских союзов, которые использовались на безвозмездное финансирование капитальных вложений и регулирование оборотных средств, подготовку кадров. Остальная сумма прибыли передавалась пайщикам и могла направляться на развитие кооперативного хозяйства. Все подчиненные потребительским обществам организации производили внутрихозяйственные отчисления для покрытия расходов на содержание аппарата управления, культурно-просветительных учреждений и учреждений здравоохранения в системе. Перераспределение оборотных средств происходило кредитным методом (получение ссуд на определенный срок с уплатой 1% годовых). Все звенья потребительской кооперации находились на хозрасчете. На полном – организации, предприятия., объединения; на внутрихозяйственном – их структурные подразделения.

В 1986 г. в соответствии с постановлением ЦК КПСС и СМ СССР по совершенствованию планирования и экономического стимулирования и управления в государственной торговле и потребительской кооперации с 1 января 1987 г. ряд потребительских союзов был переведен на новые условия хозяйствования, а с 1 июля – все потребительские союзы и хозяйства Центросоюза. Этот переход должен был обеспечить ориентацию всей управленческой и хозяйственной деятельности потребительской кооперации на решение задач ускорения социально-экономического развития, выполнение планов хозяйственно-финансовой деятельности, получение доходов соблюдение режима экономии, интенсификацию кооперативного хозяйства. В системе осуществлялось планирование доходов, издержек обращения и других расходов, прибыли, существовала своя система распределения скидок, направленная на обеспечение относительно одинаковых доходов всем торговым звеньям потребительского союза: оптовым и розничным.

Распределение торговых скидок по звеньям производилось по шкале, утвержденной правлением Центросоюза в соответствии с их долей в издержках обращения. Существовал порядок планирования оборотных средств. Исходя из расчетной нормы оборотных

средств, сообщаемой вышестоящими потребительскими союзами торговые организации и предприятия разрабатывали на предстоящий год нормативы товарных запасов, денежных средств и др. элементов. В финансовых планах торговых организаций предусматривалась общая потребность в собственных оборотных средствах в оплате товаров. В начале рыночных реформ вопрос о собственности потребительской кооперации также решался не в пользу пайщиков. Излишняя централизация управления была заменена неоправданной децентрализацией, собственность была закреплена за низовым звеном потребительской кооперации - потребительским обществом.

С принятием Закона РСФСР (1990 г.) «О предпринимательстве и предпринимательской деятельности», по которому кооперативы были исключены из перечня организационно-правовых форм хозяйствования. С принятием в 1992 г. специального Указа Президента «О коммерциализации деятельности потребительской кооперации в РФ». Этим документом потребительская кооперацию была восстановлена в правах субъекта правовой деятельности на время приватизации ее собственности. В отдельных регионах кооперативные предприятия были преобразованы в различные организационно-правовые формы хозяйствования, приватизированы и проданы на аукционах («нижегородский вариант»), или в результате акционирования перешли в собственность руководителей и работников данного кооперативного предприятия («костромской вариант»), многие предприятия потребительской кооперации оказались на грани банкротства. В связи с этим вопрос о собственности потребительской кооперации требует дальнейшего развития.

В настоящее время собственность потребительской кооперации - это единая система, включающая собственность потребительских обществ и их союзов. Связь пайщиков с собственностью потребительской кооперации осуществляется через паевые и неделимые фонды, распределение доходов на паевые взносы, участие в управлении. Голосование на общем собрании пайщиков осуществляется по принципу: один пайщик - один голос. В соответствии с Законом «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в РФ» право собственности в потребительской кооперации построено так, чтобы не разрушать систему и обеспечить функционирование каждого структурного уровня.

Потребительское общество как юридическое лицо является собственником имущества, это имущество закрепляется за учреждениями, созданными потребительским обществом, на правах оперативного управления и не может распределяться по долям (вкладам) между пайщиками и работающими по контрактам в потребительской кооперации гражданами (ст. 21).

В Примерном уставе потребительского общества (ст. 8.2) отмечено, что отчуждение недвижимого имущества может осуществляться юридическими лицами по решению общего собрания пайщиков (уполномоченных). В отдельных случаях (ст. 9.2) оно может происходить по решению совета потребительского общества. При ликвидации потребительского общества средства неделимого фонда передаются другим потребительским обществам, а оставшееся после расчетов с кредиторами имущество распределяется между пайщиками (ст. 30). Аналогично союзы потребительских обществ как юридические лица являются собственниками имущества. Таким образом, предприятия системы потребительской кооперации не могут быть приватизированы без согласия пайщиков.

Поскольку собственником имущества является потребительское общество как юридическое лицо, пайщики не имеют права свободной продажи (передачи) паевого фонда и своего пая (ст. 38 Примерного устава). Паевой взнос и кооперативные выплаты могут быть завещаны по наследству, но права пайщика по наследству не переходят. Паевые взносы передаются наследникам в сроки, утвержденные в уставе, а кооперативные выплаты - после утверждения отчета за финансовый год, во время которого пайщик выбыл (ст. 3.17).

В рыночных условиях хозяйствования кооперативная форма собственности является конкурентоспособной и функционирует наряду с частными предпринимательскими структурами, поскольку союзы потребительских обществ (обладают сетью некоммерческих и коммерческих организаций во многих регионах России). Они способны собирать и анализировать информацию о рынках, находить свои сегменты, осуществлять собственную маркетинговую стратегию, экономить на производственных и транзакционных издержках.

Так, потребительская кооперация опирается на созданную в течение многих лет ее деятельности материально-техническую базу, кадры, знание рынка, умение работать с производителями, поставщиками и покупателями, сложившиеся экономические связи, доверие местной администрации и населения. Она осуществляет торговую, заготовительную и производственную деятельность, несмотря на высокие издержки, связанные с разбросанностью населенных пунктов.

В партнерстве с органами власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления потребительская кооперация является надежным налогоплательщиком, социально ориентированной системой, помогающей создавать рабочие места, и за счет этого выжить сельскохозяйственным товаропроизводителям и всему сельскому населению. За счет средств региональных и местных бюджетов ей по-прежнему

оказывается содействие: по оказанию налоговых льгот при реализации социальных программ, возмещению транспортных расходов, части торговых наценок при реализации социально-значимых товаров по более низким ценам, выделению средств на возмездной основе в форме лизинга по приобретению основных средств и оборудования. В отдельных регионах разрабатываются целевые программы поддержки потребительской кооперации из региональных бюджетов. Однако, как показывает оценка этих взаимоотношений отсутствие четких механизмов их реализации, установление различных дополнительных условий министерствами, ответственными за их реализацию, приводят к недополучению большей части планируемых ресурсов по льготам и целевым программам.

В настоящее время обеспечение сохранности кооперативной собственности остается важной проблемой. По результатам проверок контрольно-ревизионного управления Центросоюза РФ за последние 14 лет перестроечного периода число объектов потребительской кооперации сократилось вдвое. За этот период выбыло 83 448 единиц кооперативной собственности, в т.ч.: торговли - 52 870; общественногопитания-8857; заготовительных-5246; производственных - 4786; зданий – 3476 [8].

Как показал анализ, из выбывших объектов списано в результате полного износа 27,6 %, стихийных бедствий - 1,5 %, продано - 25,3 %, выбыло в результате банкротства - 4,2 % передано безвозмездно: органам местного самоуправления - 2,5%. другим организациям - 5,9 %, на 13 % уменьшилось число объектов в результате укрупнения, объединения, перепрофилирования.

Причинами такого положения можно назвать слабую реализацию союзами своих контрольных функций; недостаточно эффективная деятельность контрольно-ревизионных управлений созданных в соответствии с законом о потребительской кооперации; не обеспечение эффективного контроля ревизионными комиссиями, работающими на общественных началах.

За период с 2003-2007 гг. в развитие материально-технической базы было вложено 12 млрд. руб. За эти годы реконструировано и вновь построено 2,5 тыс. предприятий в различных отраслях деятельности. Вместе с тем за прошедшие пять лет подавляющее число объектов, находящихся в собственности Центросоюза РФ, было продано, причем по немыслимо низким ценам. Из 16 оптовых баз обанкротились и проданы 8, продан ряд производственных предприятий и санаторно-курортных учреждений [9].

Сокращение материально-технической базы негативно сказывается на финансовом положении потребительских обществ и их союзов. Значительное количество организаций в системе потребительской кооперации (15,5%) является убыточным. В Северо-Западном регионе количество убыточных организаций составляет 19,7% и колеблется от 8,2% в

Калининградском потребительском союзе до 33,3% в Архангельском.

Анализ обеспечения сохранности кооперативной собственности по получению свидетельств о государственной регистрации прав на недвижимое имущество, поступившего от прежних правообладателей показывает, что в системе потребительской кооперации имеются многочисленные нарушения недостаточно оперативного оформления прав собственности на это имущество. Они имеют место в Ставропольском филиале Белгородского университета, Химкинском и Казанском филиалах Российского университета, в самом РУК.

В 2006 г. из 170 объектов прошли государственную регистрацию 156. Медленно проводится работа по переоформлению имущественных отношений и права постоянного пользования земельными участками. Из 48 участков оформлено в собственность 16. Рассмотрено 255 писем пайщиков и работников потребительской кооперации об отчуждении кооперативного имущества и нарушении законности. Сегодня практически не работает статья закона о контрольно-ревизионных управлениях союза, которые должны осуществлять контрольные функции в отношении потребительских обществ не реже одного раза в два года [10].

В целях обеспечения прав кооперативной собственности необходимо, использовать контроль как источник своевременной и достоверной информации, инструмент эффективного руководства кооперативным хозяйством. Не менее актуальным является создание контрольно-ревизионных управлений в потребительских союзах. В 50 % потребительских союзов до настоящего времени не созданы соответствующие отделы или управления, а там, где созданы, в большинстве своем, не укомплектованы соответствующим штатом ревизоров.

Эффективность управления недвижимостью тесно связана со страхованием объектов собственности, осуществляемым на основе инвентаризации объектов с целью обеспечения сохранности кооперативного имущества. Управление недвижимостью предъявляет особые требования к объективности переоценки основных средств, определению сроков их полезного использования и способам начисления амортизации. Особую роль в процессе управления недвижимостью должны выполнять пайщики - хозяева потребительской кооперации, контролируя сохранность неделимого имущества, обоснованность отчуждения каждого объекта. Собственность потребительской кооперации необходимо будет привести в соответствие с ее статусом, сделать ее основой реализации самодеятельности населения на местах. Уже в настоящее время руководством Центросоюза принимаются меры по сохранению имеющихся объектов кооперативной собственности путем создания дочерней структуры ООО «Центросоюз-Сервис» со 100%

уставным капиталом Центросоюза. Созданная структура должна стать пайщиком во всех потребительских обществах и в возникающих критических ситуациях продажи собственности препятствовать этому с использованием следующих схем: приобретения права на объект, оказания помощи в подборе эффективной схемы его использования, передачи объекта в управление потребительскому обществу при условии эффективной деятельности.

Следует укреплять законодательную базу сохранности собственности организаций потребительской кооперации и защиты недвижимого имущества неделимого фонда. Для реализации вышесказанных положений необходимо дальнейшее укрепление правовых основ кооперативной собственности путем внесения принципиальных изменений и дополнений в действующую Конституцию РФ, Гражданский кодекс РФ, Земельный кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, Закон об организации местного самоуправления, закон о потребительских обществах и их союзах в РФ. В законе необходимо уточнение институционально-правового статуса потребительской кооперации как особой корпоративной формы, сочетающей коммерческую и некоммерческую деятельность. О внесении существенных изменений в нормативно-правовую базу защиты прав кооперативной собственности было предложено в рекомендациях парламентских слушаний в Государственной Думе «О роли потребительской кооперации в социально-экономическом развитии регионов России» [11].Это позволит эффективнее решать вопросы сохранности собственности потребительской кооперации и финансового обеспечения ее дальнейшего развития.

**Библиографический список**

1. Савченко, П.В. Поиски истины: избранные произведения. М.: Институт экономики РАН, 2001. 624 с.

2. Васильев, В.В. Коллективная собственность и способы ее структуризации // Известия. 2003. 26 июн. № 161.

3. Каширин, В.В. Организационно-экономические основы функционирования потребительской кооперации в условиях рыночных отношений. М.: Высшая школа, 2001.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат 2007.

5. Яновский, К. Размеры государственного сектора экономики// Вопросы экономики. 2004. № 9. С.25-35.

6. Гуревская, М.Ю. Управление пакетами акций, находящимися в государственной собственности Республики Коми // Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском Севере: [матер. IV регион. науч.-

теоретич. конф.]. Сыктывкар: КРАГСиУ, 2005. 224с.

7. Вместе ради будущего. 170 лет потребительской кооперации России / В.Ф. Ермаков, Г.В. Киселева; под ред. В.С. Гавричкина. М.: Изд. дом Центросоюза при участии Литвин и К, 2001. 348 с.

8. Садальский, С. Кооперативная собственность должна работать в полную силу // Деловой Вестник «Рос. кооперации». 2005 . № 5. С.17-19.

9. Кузнецов Е. Консолидация и сплочение для достижения целей // Рос. кооперация. 6 марта. 2008. № 9 (529).

10. Садальский, С. Доклад на 134-ом отчетно-выборном общем собрании предст. потреб. обществ России // Рос. кооперация. 6 марта. 2008. № 9.

11. Рекомендации парламентских слушаний в Государственной Думе «О роли потребительской кооперации в социально-экономическом развитии регионов России» // Росийская кооперация. 2008. 15 мая. № 18 (528).

# ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА КРЕДИТОВАНИЕ БАНКАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

**Пономарева В.А.**

*В статье рассматриваются вопросы влияния мирового финансового кризиса на кредитование банками реального сектора экономики. Отмечается, что основная проблема, с которой столкнулось большинство компаний – это отсутствие денежных средств и как следствие невозможность своевременных платежей. Автором предложены некоторые пути выхода из сложившейся ситуации, основным из которых является реализация мер по стимулированию спроса на продукцию предприятий реального сектора с помощью государственного заказа (реализация крупных инфраструктурных проектов и выкуп товаров в государственный резерв), экспорта, заказов промышленности и развития потребительского кредитования населения.*

**Ключевые слова: кредитование, банковский сектор, финансовый кризис, реальный сектор экономики, денежные средства, платежи, компании, дисконт, залог, инвесторы.**

Ситуация на рынке бизнес-кредитов остается актуальной. Некоторые предприятия только планируют взять кредит в качестве нового клиента банка, других волнуют вопросы использования своих кредитных линий.

Многие компании, которые еще совсем недавно активно использовали банковские кредиты, в условиях финансового кризиса столкнулись с проблемой поиска источника финансирования своей деятельности. Многие руководители предприятий сейчас находятся в поиске источника денежных средств не столько на развитие, сколько на поддержание собственного бизнеса и одним из выходов из этой ситуации является кредитование, которое для многих становится недоступным.

Целью статьи является поиск путей выхода из сложившейся ситуации.

В нынешних условиях проблемы возникают как у малого, так и у крупного бизнеса. Однако у каждого сегмента в настоящей ситуации есть как свои преимущества, так и слабые места. Так, малый бизнес в силу своего масштаба является более мобильным и гибким, что позволяет оперативно менять модель ведения бизнеса и таким образом подстраиваться под новые условия. Кроме того, исторически малый бизнес в России развивался в основном за счет собственных средств, не имея широкого доступа к

кредитным ресурсам, что создало определенную финансовую независимость от внешних источников заимствования, в частности от банковского кредита. В пользу крупных предприятий играет все еще сохраняющийся доступ к финансированию в силу сформированных годами партнерских отношений с банками. Значимость таких предприятий для экономики страны также неизбежно вовлекает государство в решение ряда их проблем.

Но, казалось бы, найдя решение, сталкиваешься с новой проблемой: на данный момент получить кредит не так-то просто. Именно проблемы на кредитном рынке являются одной из основных характеристик кризиса, который сейчас развивается в мировой экономике. Деньги для бизнеса сильно подорожали, а о привлечении иностранных заемных средств уже не может быть и речи - рефинансировать уже полученные кредиты дорого и сложно. Также ужесточились сами условия выдачи кредитов (ставка по кредиту - редко ниже 18 - 20%, а то и выше) и сократилось их предложение. Основной причиной этому явилось невыполнение заемщиками обязательств по уже выданным кредитам.

Сейчас банки оценивают каждого кредитора отдельно, тщательно анализируя его платежеспособность и финансовое положение и, требуют больший объем информации о заемщике, предприятии, обязательно составляют сложные финансовые схемы поведения кредитора на длительный период времени в различных условиях развития.

Ужесточение условий выдачи кредитов повлекло неисполнение обязательств между контрагентами. Поэтому, в связи с ростом дебиторской задолженности и вынесением банками неприемлемых условий кредитования предприятие вынуждено пересмотреть условия продаж, что в свою очередь влечет снижение объемов продаж.

В такой ситуации предприятие не может выполнять намеченный объем производства и получить необходимую прибыль. Реальное падение объемов на некоторых российских предприятиях уже составило более 30%.

За осень 2008 г. процентные ставки по кредитам выросли на 3-4%. Также резко изменились условия кредитования:

1. вырос дисконт по залогам: с 30% до 50%;

2. изменилось отношение к видам залогов (ТМЦ как вид залога для многих кредитных организаций является неприемлемым);

3. изменились сроки краткосрочного кредитования, с 1,5 до 1 года.

Однако, как утверждают сами банкиры с формальной точки зрения, подходы и требования к корпоративным клиентам не изменились. Качественно изменились риски, связанные с финансированием корпоративного бизнеса в целом. Длинные кредиты,

например, исчезли не только по причине нехватки ликвидности, но и в связи с невозможностью в некоторых случаях построения долгосрочных прогнозов, в связи с тем, что участились задержки выплат по кредитам, так как финансовый кризис значительно ухудшил платёжную дисциплину организация, в результате чего растет просроченная ссудная задолженность.

Однако, некоторым компаниям финансовый кризис сыграл на руку, так как произошел не только обвал на фондовом рынке, но и произошли изменения расклада сил на рынке и появления новых лидеров. Ими могут стать компании, которые наиболее эффективно управляют своими финансами. Наиболее правильная реакция на кризис – поиск новых возможностей для развития бизнеса.

Так, например, у многих компаний появился шанс реализовать свои инвестиционные программы с меньшими затратами (за счет снижения стоимости строительных материалов и рабочей силы). Сейчас можно более эффективно решать кадровые вопросы, так как на рынке появились квалифицированные специалисты без завышенных зарплатных ожиданий. Есть варианты с покупкой падающих в цене активов, в частности акций добывающих и перерабатывающих компаний. Наконец, финансовый кризис позволяет снижать долговую нагрузку, в частности, за счет обратного выкупа существенно подешевевших облигаций. Есть и другие варианты усиления рыночных позиций во время экономического кризиса. Правда, для всего этого нужны деньги.

В наиболее выигрышной позиции в настоящее время оказались компании, которые, с одной стороны, не имеют большой долговой нагрузки, а с другой – в докризисный период смогли сформировать существенный запас денежных средств на счетах. Если еще несколько месяцев назад чрезмерные запасы денег на счетах рассматривались как негативный фактор, так как бизнес недостаточно эффективно использует капитал, то сейчас такие предприятия получили возможность развиваться наиболее эффективно, в связи с тем, что у них имеется недостающая многим наличность.

В условиях растущей экономики большинство компаний предпочитали реинвестировать финансовые ресурсы, причем для реализации амбициозных программ развития активно использовались кредитные средства. Сейчас бизнесу нужно учиться управлять финансами в новых условиях: роста стоимости финансовых ресурсов и сокращения доступности денег. В итоге популярные ранее методы долгового финансирования снижают свою актуальность. Привлечение ресурсов через фондовый рынок также в значительной степени затруднено: именно биржи как инструмент привлечения инвестиций пострадали от кризиса в наибольшей степени. Можно ожидать,

что в ближайшие несколько лет наиболее серьезную динамику роста покажут прямые инвестиции.

Успешно складываются дела в условиях кризиса и у некоторых отдельных отраслей экономики, в частности у коллекторских фирм. Кризис породил спрос на эту услугу. Так, если вклады физических лиц на сумму до 700 тыс. руб. компенсируются Агентством по страхованию вкладов, то остатки средств на расчетных счетах предприятий в банке, автоматически попадают в разряд безнадежных.

Анализ сложившейся ситуации, позволяет сделать вывод, что ключевой проблемой является то, что деньги не идут в реальный сектор, для этого необходимо — запустить механизм кредитования и расчистить облигационный и долговые рынки. Государство закачивает ликвидность в банковскую систему и справедливо ожидает изменения ситуации на рынке. Но этого не происходит, потому что банки решают свои вопросы: восстанавливают капитал после полученных убытков, следят за произошедшим резким уменьшением стоимости залогов, создают излишнюю подушку ликвидности на случай ухудшения ситуации.

Для решения вопроса необходим общественный договор государства с банками: государство оказывает помощь (только живым банкам и на приемлемых и желаемых условиях: длинные деньги, с невысокой процентной ставкой, с использованием всего арсенала возможностей — от депозитов ЦБ и Минфина до выкупа хороших активов, которые можно использовать одновременно!) и принудительно доводит лимиты кредитования жизнеобеспечивающих отраслей и населения, а банки берут добровольное обязательство быть инструментом проведения государственной политики, осознанно неся риски в период турбулентности.

В случае необходимости в такие банки государство вводит спецказначеев — представителей штаба для контроля соблюдения «соглашения», нарушение которого в нынешних условиях означает немедленное банкротство банка.

Восстановление полноценного процесса кредитования невозможно без расчистки облигационного и долгового рынков, которую можно провести либо через прямой выкуп государством образовавшихся долгов из денег, выделенных на поддержку фондового рынка, либо дополнительным целевым заданием через банковскую систему.

Что касается реального сектора, так он уже начал в полной мере ощущать влияние кризиса и сжиматься под воздействием уменьшения спроса, ограничения доступа даже к оборотным средствам; резко повысились взаимные неплатежи и товарные запасы на складах, массово начались переходы на режим неполной загрузки вплоть до остановки производства с сокращением численности работающих.

Принципиально важным становится реализация мер по стимулированию спроса на продукцию предприятий реального сектора с помощью:

1. госзаказа (реализация крупных инфраструктурных проектов и выкуп товаров в госрезерв);

2. экспорта;

3. заказов промышленности;

4. развития потребительского кредитования населения.

При выборе отрасли или конкретной компании необходимо государственным органам составлять стратегическую дорожную карту, которая поможет сберечь государственные средства и достичь желаемого целевого результата.

Не стоит забывать сейчас и о проблемах регионов, так как меры, принятые правительством, направлены на поддержку наиболее крупных государственных и частных корпораций и банков, однако значительную часть в ВВП субъектов составляет продукция именно средних жизнеобеспечивающих предприятий, дающих значительную часть региональных налоговых поступлений и не попадающих в выбранную схему стабилизации. Предложенная технологическая модель «дорожной карты» может быть клонирована на региональном уровне через предоставление субъектам Федерации субсидий федерального бюджета для дальнейшего рефинансирования наиболее значимых региональных предприятий.

Однако, резкое изменение условий создает не только проблемы, но и большие возможности по наращиванию конкурентных преимуществ, захвату и созданию новых рынков — как в России, так и за ее пределами. Наша страна обладает большими золотовалютными резервами и мощной сырьевой экономикой, которая дает шанс побороться за максимальную долю от мирового финансового рынке путем создания мирового финансового центра в Москве и превращения рубля в одну из резервных валют. В этой связи выглядит необходимым реализация ряда мер, а именно:

- введение механизма гарантии государства за биржевые операции в рублях и хранение ценных бумаг; улучшение законов;
- создание собственного класса инвесторов (инвестбанки, инвестиционные фонды и НПФ, население и государство);
- введение расчетов в рублях за нефть, газ, драгоценные металлы, то есть там, где существует сильное рыночное влияние России;
- экспансия российского капитала в на рынки развивающихся стран с наймом лучших инвестиционных кадров, высвободившихся в результате финансового кризиса.

Это необходимо для усиления влияния России на мировом финансовом рынке и повышения конкурентоспособности и устойчивости национальной финансовой системы.

Сжатие старой неэффективной экономики высвобождает значительные подешевевшие трудовые и материальные ресурсы, которые необходимо направить на ускоренное развитие следующих областей экономики:

- строительства современной инфраструктуры (дороги, жилье, новые города);
- создания новых рынков инновационной экономики, таких как углубленная переработка энергоносителей, альтернативная энергетика, материаловедение и нанотехнологии, экология и катализ;
- вовлечения земли в активный экономический оборот и создания прозрачного рынка обращения;
- целевого оборонного заказа на модернизацию армии в рамках военной доктрины;
- развития сельского хозяйства и процессов современной переработки сельскохозяйственной продукции для решения задачи продовольственной независимости страны.

Для выхода из кризисной ситуации органам власти предлагаются следующие решения:

1. Наведение федеральными властями порядка в банковском секторе, способствующем оздоровлению кредитной политики. Предоставление налоговых льгот, включая налоговый кредит предприятиям, осуществляющим активную инвестиционную и инновационную политику.

2. В сложившейся ситуации, для поддержки промышленных предприятий необходимо принятие более гибких условий для возможного предоставления государственных кредитов, субсидий, субвенций, налоговых кредитов и льгот.

3. Государственные средства должны напрямую попадать в реальный сектор экономики, а не через спекулятивную цепь коммерческих банков.

4. Власти должны воздержаться от повышения налогового бремени в реальном секторе экономики на ближайшие 2-3 года.

5. В сложившейся ситуации наиболее действенным механизмом поддержки организации может служить освобождение от обязанности уплаты отдельных налогов и сборов на определенный период.

В нынешних условиях многие видные экономисты считают необходимым:

1. смягчение кредитной политики банков по обеспечению заемными средствами;

2. удержание процентных ставок по ранее выданным и по выдаваемым кредитам на уровне прошлого года;

3. снижение дисконта по залогам;

4. увеличение срока действия кредитных договоров;

5. для предприятия, основной производственной деятельностью которого является переработка, необходимо положительное решение

6. правительства по снижению ставки по НДС и рассрочки его уплаты, что позволит каждому предприятию пополнить оборотные средства.

7. выделение из налогооблагаемой базы прибыли средств, направленных на техническое перевооружение;

8. государственное кредитование со ставкой менее 8%, что маловероятно.

Так же можно порекомендовать, руководителям предприятий обратить внимание на различные возможности для получения более дешевых кредитов. К таковым, в частности, относятся залоговые займы (под акции, недвижимость), которые даже сейчас позволяют получать ресурсы под 12–16% годовых. Кроме того, основной риск, который уже в полной мере ощутили на себе некоторые крупные отечественные бизнес-группы, – требование дополнительного обеспечения под обесценивающиеся залоги (ценные бумаги, дешевеющая недвижимость и пр.). Руководителям следует обратиться к нетрадиционным формам обеспечения, например, к экспортной выручке. При наличии долгосрочных контрактов риск требований дополнительного обеспечения становится более прогнозируемым и менее вероятным.

Таким образом, перечисленный комплекс мер позволит нормализовать кредитные взаимоотношения, сложившееся между банковским и реальным секторами экономики, что снизить последствия от мирового финансового кризиса.

## Библиографический список

1. Кризис глазами банков http://dengi63.ru/tech/160.html

2. Перегибы кредитных линий http://www.banki.ru/news/bankpress/?id=464217

3. Саполнов А. Кредит в услових кризиса http://www.klerk.ru/persona/?128024

# НЕИСЧЕРПАЕМЫЙ РЕСУРС ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ

**Солодовников С.А., Подпрятова В.В.**

*В статье приведены основные выводы, полученные Международной финансовой корпорацией (член группы Всемирного Банка) в результате исследования причин высокой энергоемкости российской экономики в бюджетном и частном секторе. Отмечены основные препятствия для повышения энергоэффективности экономики и рекомендуемые меры государственной политики для создания благоприятных условий для инвестиций в энергоэффективность.*

**Ключевые слова: энергоэффективность, ресурсы, энергетическая безопасность, скрытый резерв, государство, энергозатраты, тарифообразование, интегрированное планирование.**

Высокая энергоемкость российской экономики дорого обходится стране с точки зрения обеспечения энергетической безопасности, расходования государственного бюджета, конкурентоспособности промышленности, здоровья населения и охраны окружающей среды. В то же время, потенциал повышения энергоэффективности таит в себе огромные возможности для развития экономики России

Летом текущего года Всемирный банк и IFC (Международная финансовая корпорация) провели совместное исследование причин высокой энергоемкости в бюджетном и частном секторе. Результаты исследования были опубликованы в отчете «Энергоэффективность в России: скрытый резерв», который содержит также ряд рекомендаций и предложений. Данный отчет был передан президентом Группы Всемирного Банка Робертом Зелликом президенту России Дмитрию Медведеву во время встречи в Москве 16 июня 2008 года. Ниже приведены основные выводы данного исследования.

**1. Скрытый резерв**

Прежде всего, необходимо отметить, что объем неэффективного использования энергии в России достигает примерно 285 млн. т.н.э., что сопоставимо с годовым потреблением первичной энергии во Франции и составляет около 45% полного потребления первичной энергии в России.

Чтобы полностью реализовать этот гигантский потенциал, необходимо инвестировать 320 млрд. долл. США, причем это необходимые совокупные инвестиции со

стороны как частных и государственных организаций, так и домохозяйств. Годовая экономия для конечных потребителей составит примерно 80 млрд. долл. США. Для российской экономики в целом эффект может достигнуть 120-150 млрд. долл. США в год, - это экономия на энергетических издержках, а также дополнительные доходы от экспорта газа. Таким образом, на уровне национальной экономики капиталовложения в энергоэффективность могут окупиться за два-три года.

**2. Энергетическая безопасность**

Повышение энергоэффективности в России становится особенно актуальным с точки зрения обеспечения энергетической безопасности страны. Прогнозируемый дефицит добычи природного газа (35-100 млрд. куб. м к 2010 г.) и возможный недостаток прироста электрогенерирующих мощностей (~20 тыс. МВт) могут быть компенсированы за счет энергоресурсов, высвобождаемых в результате повышения энергоэффективности (240 млрд. куб. м газа и ~43 тыс. МВт электрической мощности). Увеличение производства энергоресурсов России потребует более 1 трлн. долл. США, в то время как высвобождение энергоресурсов за счет повышения эффективности их использования обойдется экономике в три раза дешевле.

Кроме того, появится возможность снизить риски и затраты, связанные с высокой энергоемкостью российской экономики, сохранить конкурентоспособность российской промышленности, увеличить доходы от экспорта нефти и газа, сократить расходы бюджета, а также улучшить экологическую обстановку.

**3. Основные препятствия**

Повышению энергоэффективности в России препятствует много различных факторов, вот лишь некоторые, самые основные:

- недооценка значимости рачительного использования энергоресурсов во всех секторах российской экономики, а также на бытовом уровне;

- недостаточность статистических данных по потреблению и производству энергии на местном и федеральном уровне по всем секторам экономики;

- отсутствие либо противоречивость стимулов для инвестиций в энегоэффективность;

- устаревшая система тарифов, не поощряющая бережливое поведение потребителей и производителей энергии.

**4. Важна роль государства**

Как и во многих других сферах, благоприятные условия для инвестиций в энергоэффективность не могут быть созданы без активного участия правительства. Обязанности по разработке и реализации политики повышения энергоэффективности в

России рекомендуется возложить на существующее министерство, или специально созданное агентство. Данная структура, обладая необходимыми полномочиями и финансированием, должна установить приоритетные направления политики и обеспечить координацию действий государственных органов по вопросам эффективного использования энергоресурсов.

Рекомендуемые меры государственной политики условно разделены на три основные группы:

1). Меры быстрой отдачи, которые можно разработать менее чем за 1 год, и которые могут иметь значительный эффект при умеренных затратах, например:

- информационная кампания по повышению уровня осведомленности в вопросах повышения энергоэффективности;

- увеличение сроков бюджетного планирования, введение права распоряжаться сэкономленными энергозатратами, а также установление правил закупок, стимулирующих использование энергоэффективных технологий;

- реорганизация муниципальных тепловых компаний в коммерческие предприятия или частно-государственные партнерства;

2). Базовые меры, способствующие привлечению инвестиций:

- стандарты энергоэффективности для зданий, промышленного оборудования, эффективности использования топлива;

- повышение энергоэффективности, как условие предоставления субсидий на проведение капитального ремонта;

- скоординированные планы по теплоснабжению;

- стимулирование финансирования энергоэффективных проектов банками и лизинговыми компаниями;

3). Высокозатратные, высокоэффективные меры - связаны со значительно более высокими начальными затратами, однако большинство из них также гарантирует более существенную экономию энергоресурсов:

- реформа тарифообразования;

- либерализация рынков электроэнергии и газа;

- интегрированное планирование работы транспорта;

- взимание с автовладельцев полной экономической стоимости использования личного автотранспорта.

Необходимо отметить, что актуальность задачи повышения энергоэффективности уже признана на самом высоком политическом уровне. В частности, 5 июня 2008 года президентом России был подписан указ № 889 «О некоторых мерах по повышению

энергетической и экологической эффективности российской экономики» [1]. В настоящее время в Государственной Думе рассматриваются законопроекты «Об энергосбережении и повышении энергетической эффективности» и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях повышения энергетической и экологической эффективности российской экономики».

Создав понятные условия и стандарты, обеспечив их безусловное соблюдение и исполнение, а также способствуя доступу к информации, правительство сформирует уникальную благоприятную среду для всех участников рынка. Тогда различные государственные и частные хозяйствующие субъекты смогут принять решение об инвестициях в проекты, способствующие более рациональному использованию энергии, что позволит в полной мере реализовать потенциал повышения энергоэффективности российской экономики.

**Библиографический список**

1. Указ Президента России от 05.07.2008 г. № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики»

# ЕЩЕ РАЗ О НЕЗАВИСИМЫХ ДИРЕКТОРАХ…

**Статьин В.А., Ковров Е.Б.**

*В статье обосновывается важность обеспечения действительной, а не формальной независимости членов совета директоров как от отдельных акционеров, так и от менеджмента Авторы отмечают, что выбор независимых директоров – чрезвычайно ответственная задача, требующая объективности и скрупулезного анализа возможной аффилированности при подборе кандидатов в коллегиальные органы управления.*

**Ключевые слова: независимые директора, акционерные общества, инвестиции, совет директоров, корпоративные конфликты, принцип комплементарности, миноритарии.**

В последние годы в России все более модной становится тема независимости членов советов директоров акционерных обществ, поднятая у нас в 2002 году Кодексом корпоративного поведения. Она обсуждается в прессе, на конференциях и в правительственных кабинетах...

Пожалуй, все компании, выходившие на первоначальное публичное размещение акций (IPO), вводили в состав своих коллегиальных органов управления независимых директоров. А поскольку главным аргументом при принятии такого решения было стремление привлечь иностранных инвесторов, не привыкших покупать кота в мешке, выбор чаще всего падал на «варяга», иностранца: к нему у иностранных инвесторов доверия было больше. В итоге сегодня иностранцы составляют чуть ли не половину независимых директоров российских компаний. Возможно, в таком выборе сказывается и традиционное для России преклонение перед Западом.

Между тем, недавние скандалы, связанные с манипулированием информацией в солидных американских компаниях (таких, например, как «Enron» и «WorldCom») показывают, что «их» независимые директора на деле не гарантируют реальной прозрачности компании не только для всего общества, но даже для акционеров. В частности, в «Enron» из 17 директоров 15 считались независимыми, однако это не спасло компанию от многолетнего систематического искажения информации и последующего краха.

Сказанное отнюдь не означает, что институт независимых директоров полностью дискредитировал себя и должен быть ликвидирован. Напротив! Это подчеркивает

важность обеспечения действительной, а не формальной независимости членов совета директоров как от отдельных акционеров, так и от менеджмента; и говорит о том, что выбор независимых директоров – чрезвычайно ответственная задача, требующая от самих акционеров объективности и скрупулезного анализа возможной аффилированности при подборе кандидатов в коллегиальные органы управления. Зависимый же директор по определению будет представлять интересы только одной из сторон, а значит, перекосы в управлении компанией гарантированы.

Задача независимого директора – поднять на более высокий уровень эффективность работы совета директоров, обеспечить принятие решений, выгодных всем акционерам и обеспечивающих поступательное развитие, то есть, в конечном итоге, реально повысить публичную финансовую успешность компании. Это особенно важно для миноритарных акционеров, поскольку они не могут влиять на принимаемые решения и становятся заложниками исполнительных органов, зачастую управляющих компанией в своих интересах и в интересах доминирующего акционера. В этом случае прибыль распределяется по внедивидендным каналам, и миноритарии отстраняются от доходов успешной компании.

Еще одной важной задачей независимого директора является обеспечение раскрытия информации (которая должна быть раскрыта, в соответствии с нормативными документами). Директор, по сути, должен стать посредником между акционерами и менеджментом. Эта роль несет важную имиджевую нагрузку: даже внешние признаки улучшения корпоративного управления сами по себе способны повысить привлекательность компании и, следовательно, повысить ее капитализацию.

Кроме того, по мнению Минэкономразвития РФ, независимые директора могут взять на себя функцию по урегулированию корпоративных конфликтов.

В российских государственных компаниях, по данным «Standard & Poor`s», неаффилированных директоров вдвое меньше, чем в компаниях частных. И это неизбежно сказывается как на результатах работы, так и на имидже, что особенно важно для компаний с частичным участием государства.

На необходимость изменения такого положения Президент РФ Д. Медведев обратил внимание в феврале текущего года на Красноярском экономическом форуме, а в своем недавнем Бюджетном послании указал на необходимость уменьшения числа чиновников в советах директоров компаний с государственным участием. Практическая возможность замены чиновников на независимых директоров обеспечена постановлением Правительства РФ, подписанным В.Путиным летом этого года. Независимым директорам директивы Правительства по голосованию на заседаниях выдаваться не будут.

Некоторые корпорации с частичным участием государства сопротивляются введению в свои органы управления независимых директоров, например, ссылаясь на необходимость соблюдения режима секретности. Такие возражения могут быть приняты всерьез только в отношении директоров-иностранцев, поскольку существуют регулируемые государством процедуры допуска российских граждан к секретным работам и документам. К тому же, среди современных специалистов немало людей, работавших по секретной тематике, имевших соответствующие допуски и уже положительно зарекомендовавших себя. Сопротивление, скорее всего, является индикатором существования уже упоминавшихся схем внедивидендного распределения прибыли и требует особенно пристального внимания со стороны миноритарных акционеров и государства.

Реализация принятого решения уже началась. Очевидно, однако, что она столкнется с проблемой подбора кадров, поскольку институт независимых корпоративных директоров в России находится в зачаточном состоянии. Быть может, отчасти именно с этим связан выбор в качестве независимых членов наблюдательного совета банка ВТБ не российских граждан, а М. Варнига и И.-Т. де Сильги (последний, кстати, позже был заменен на ректора СПбГУ Н. Кропачева). Предпочтение, действительно, стоит отдавать отечественным специалистам. Ведь опыт, приобретенный на западных рынках, не всегда «работает» на рынке российском; а если дело касается предприятий системообразующих или стратегических, выбор «своего» специалиста тем более предпочтителен: иностранец окажется «независимым» не только от менеджмента компании, но и от Российской Федерации.

В публикациях попадаются предложения искать независимых директоров среди руководителей консалтинговых компаний. С тем же успехом можно доверить директорство руководителям любых других коммерческих предприятий и организаций. При этом, однако, существует опасность, что «независимый» директор станет проводить политику протекционизма в отношении своей компании. Это может не выглядеть очевидным, особенно если учесть распространенную у нас холдинговую модель управления, когда человек, явно связанный только с одной структурой, на деле оказывается представителем целой империи, действующей в различных отраслях экономики. Можно не сомневаться, что подобные группировки предпримут немалые усилия для продвижения своих представителей в органы управления компаний с госучастием в качестве независимых директоров.

Скорее всего, со временем работа в советах директоров станет самостоятельной профессией, и кандидатов можно будет искать в соответствующих профессиональных

объединениях. Пока же «поставщиками» независимых директоров могут стать некоммерческие организации и общественные объединения по защите прав инвесторов, поскольку только они, располагая высококвалифицированными кадрами, не имеют с коммерческими структурами связей, потенциально опасных для акционеров. Более того, именно ассоциации по защите прав инвесторов в лице своих представителей продвигают идеологию публичности деятельности акционерных обществ, раскрытия информации и обеспечения прав миноритариев, что сегодня является важнейшим направлением развития корпоративных отношений. Ведь интересы миноритарного акционера могут быть соблюдены только при выполнении обществом всех нормативных требований, – защита прав миноритарных акционеров, по сути, тождественна обеспечению законности и требованиям корпоративной этики в деятельности компании. Проводя привычные встречи с акционерами и снижая напряженность в отношениях миноритариев с менеджментом, независимый директор улучшает имидж компании. При этом ассоциации способны оказать поддержку своим представителям в органах управления компаний при отстаивании интересов миноритарных акционеров и нормализации отношений.

Кодекс корпоративного поведения рекомендует иметь в коллегиальном органе управления не менее четверти независимых директоров. Стремясь к повышению эффективности, многие западные компании формируют советы директоров с большинством директоров независимых. Теперь к этому начинают стремиться и отечественные компании, доводя количество независимых директоров до половины (или даже более) состава совета. При этом членов советов директоров подбирают по принципу комплементарности, взаимодополнения: каждый из них является профессионалом в своей области и имеет свой уникальный опыт.

Эффективность работы российских компаний определяет объем произведенного внутреннего валового продукта, влияет на благосостояние всего народа. Поэтому вопрос формирования действенных советов директоров имеет общенациональное значение и на государственных органах, принимающих решения в отношении независимых директоров предприятий с государственным участием, лежит особая ответственность за действительную независимость вводимых в органы управления кандидатов, таких, связь которых с компанией будет существовать исключительно в силу их членства в совете директоров.

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ СЕВЕРА РОССИИ

**Фаузер В.В.**

*Рассматриваются существующие концептуальные подходы к развитию северных территорий: первое положение касается парадигмы развития северных территорий; второе фиксирует высокое значение воспроизводственного подхода к организации природно-ресурсных и социально-экономических систем Севера – «от использования к воспроизводству»; третье положение – понимание необходимости более высокой, чем в других регионах, роли государственного сектора экономики и государственных инициатив в деле формирования «механизмов запуска» крупных народнохозяйственных программ и инновационных проектов; четвертое положение – необходимо определить границы Севера России, назрела необходимость по-новому взглянуть на Север, на его признаки и территорию с учетом отечественного и зарубежного опыта.*

**Ключевые слова: концептуальные подходы, районирование северных территорий, природно-климатический фактор, медико-биологические показатели, социально-экономические факторы.**

**Общие концептуальные положения развития северных территорий.** Последние десять-пятнадцать лет экономика России все более зависит от развития северных территорий – основных поставщиков углеводородного сырья. Бюджет страны и благополучие народа связывают с динамикой цен на нефть и газ. Более того: «Без северных территорий не могла состояться ни имперская, ни советская, ни новейшая Россия» *(Кадохов, 2007, с. 81).* В то же время сами северные регионы, за редким исключением, влачат нищенское существование, являются дотационными, не имеют уверенности в завтрашнем дне, что проявляется в повышенном миграционном оттоке населения.

Выступая на Втором Северном социально-экологическом конгрессе в г. Сыктывкаре Председатель Совета Федерации Федерального Собрания РФ С.М. Миронов отметил, что «многие регионы Севера стали «заложниками» однобокого «сырьевого» развития. Нельзя и дальше применять потребительский подход к северным территориям. Сложные проблемы северных территорий, как правило, связаны с зависимостью от одной-двух сырьевых отраслей и «запущенным» состоянием всей социальной инфраструктуры. Вместе с тем мы прекрасно понимаем, что изменить эту ситуацию в

одночасье – значит, разрушить весь социально-экономический уклад, оставить десятки и сотни тысяч людей, живущих в тяжелых климатических условиях, без работы. Кроме того, задача диверсификации экономики, решение социальных и экологических проблем имеют долгосрочный характер и не под силу самим регионам.

Все это требует особого подхода к проблемам Севера. Необходима такая государственная социально-экономическая политика, которая бы, с одной стороны, исходила из признания значительного вклада этих территорий в экономику страны, а с другой – учитывала специфику условий, в которых ведется хозяйственная деятельность и живут люди» *(Миронов, 2007, с. 8).*

Сегодня как никогда остро стоит вопрос – какой должна быть экономическая и социальная модель освоения Севера? Однако однозначного ответа на этот отнюдь не новый вопрос нет. Ни американская, ни канадская модели обоснованного ответа нам не дают, И наши эксперименты, в том числе на Чукотке в 1960-1970-е гг., скорее больше ставят проблемы, чем дают на них ответы *(Калашников, 2007, с. 24).*

Таким образом, возникает настоятельная необходимость научно-практического осмысления тех перспектив, которые связаны с ролью Севера в жизни России. На сегодняшний день актуальна группировка сил для определения приоритетов решения северных проблем. В рамках нашего исследования важно выделить ряд концептуальных положений (подходов), связанных с формированием и использованием населения Севера России. Обозначим основные.

Общих для всего Севера концептуальных положений может быть установлено не так уж и много. Первое положение касается парадигмы развития северных территорий. Оно формулируется достаточно просто: «от освоения к обживанию». Значительная часть Севера будет развиваться на основе постоянного местожительства. Здесь сложились уже достаточно сильные историко-культурные ядра, имеющие разнообразные внутренние источники роста и связанные с другим миром географическим разделением труда. Поэтому главным фактором являются интересы и потребности самих северян.

Второе положение фиксирует высокое значение воспроизводственного подхода к организации природно-ресурсных и социально-экономических систем Севера – «от использования к воспроизводству». Это предполагает материализацию на месте значительной части создаваемого здесь капитала, переход от моно- к полиспециализации на основе научно-технологических инноваций, от трансляции чужих идей к выработке собственных, от государственного патернализма к координации всех субъектов хозяйственной и общественной деятельности. Жизненный уклад, язык, культуру, здоровье народов Севера необходимо рассматривать как воспроизводимую самоценность.

Третье положение – понимание необходимости более высокой, чем в других регионах, роли государственного сектора экономики и государственных инициатив в деле формирования «механизмов запуска» крупных народнохозяйственных программ и инновационных проектов. Кратко это можно обозначить как «от повсеместного присутствия государства к выборочному государственному предпринимательству». Но при этом принципиальным остается приоритет общественных интересов и национальной безопасности, особенно в зоне Арктики *(Лаженцев, 2006. с. 163-164)*. Указанные положения взаимосвязаны и имеют единый выход на проблему соотношения сырьевых и постиндустриальных начал экономики России. Северу они крайне необходимы для создания здесь новой основы хозяйственного и общественного развития.

В рамках регионального развития России необходимо выработать стратегию северной политики в структуре генеральной схемы пространственного регионального развития; выделить типы регионов и определить, где и какие инструменты региональной политики наиболее эффективны. Инструментами регионального развития и преодоления воспроизводственных кризисов на Севере могут стать: государственные дотации, субсидии; диверсификация хозяйства; программы образования и повышения квалификации северян; строительство социальной и производственной инфраструктуры; сочетание традиционного и промышленного хозяйства; налоговые и кредитные льготы; протекционизм в реализации продукции, произведенной на Севере; создание мягкого инвестиционного климата; исследовательские и научно-технические проекты; создание геологических баз данных и информирование; обеспечение социальных гарантий населению Крайнего Севера и Арктики; оптимизация численности населения; инвестиционное межрегиональное сотрудничество; строительство региональных и межрегиональных инфраструктур.

Четвертое положение. Необходимо определить границы Севера России. Назрела необходимость по-новому взглянуть на Север, на его признаки и территорию с учетом отечественного и зарубежного опыта. По существу, речь идет, во-первых, о выявлении разнофакторных специфических черт Севера, которые характеризуют течение природно-климатических процессов, а также изменение социально-экономической и медико-биологической обстановки; во-вторых, о систематизации внутрифакторных показателей и определении территории Севера раздельно по природно-климатическому, социально-экономическому и медико-биологическому факторам; в третьих, об интегрировании факторных границ Севера в единую границу. Важно отметить, что природно-климатический фактор изменяется очень медленно, тогда как обусловленные социально-экономическими и медико-биологическими факторами процессы очень динамичны.

Данную особенность природно-климатического фактора можно считать ведущей для выделения территории Севера по сравнению с другими факторами.

В мировой классификации зон проживания населения существует общий критерий дискомфортности – шестидесятая параллель. Для России такой подход неприменим, так как более 2/3 территории России находится именно за этой параллелью. Несомненно, при определении понятия Север основным критерием должна являться многофакторность российских территорий. И кроме природно-климатических, медико-биологических, социально-экономических факторов, необходимо учитывать и риск проживания в той или иной местности, вероятность природных стихий, уровень жизни населения, отдаленность от центра, транспортную доступность.

Специфика Севера состоит в том, что его природно-климатические, социально-экономические и медико-биологические показатели выражаются сильнее с ростом широты. С другой стороны, они имеют пороговые значения, совокупность которых образует границу Севера. Широта – основной пороговый показатель Севера, так как по определению Север не может простираться до средних широт. Пороговой широтой на материковой части России целесообразно считать 52° с.ш., южнее которой ограничивается распространение прерывистой многолетней мерзлоты.

Согласно новому взгляду, к Северу относятся территории с возрастающей с широтой неблагоприятностью (дискомфортностью) природно-климатических, социально-экономических и медико-биологических условий для жизнедеятельности населения. Показатели разных факторов на этих территориях становятся «северными». В этой связи необходимо знание критерия для определения пороговых «северных» показателей, с которых собственно начинается Север. Севернее 52° с.ш. критерием служит южная граница территории с природно-климатическими дискомфортными условиями. Если южная граница дискомфортности на материковой части России лежит южнее пороговой широты, то в качестве критерия принимается данная широта. Предлагаемый критерий комплексный, так как природно-климатическая дискомфортность сильно влияет на социально-экономические и медико-биологические условия, значительно сокращает число связанных между собой (коррелированных) показателей, косвенно включенных в показатели других факторов, и сводит их к минимуму.

В научном и практическом понимании Север означает труднодоступную и малонаселенную высокоширотную часть Российской Федерации и прилегающие к ней с юга территории, характеризующиеся набором от чрезвычайно до умеренно неблагоприятных природно-климатических, социально-экономических и медико-

биологическими условий, повышающих затраты на производство продукции и на обеспечение жизнедеятельности населения.

Приведем основные этапы методики определения границы территории Севера по природно-климатическому фактору. Методика включает этапы: систематизация наиболее часто используемых северных показателей, обоснование новых и их описание; оценка пороговых значений северных показателей по критерию дискомфортности территории; проведение границы территории Севера *(Виноградов, Золотокрылин, Кренке, 2006, с. 238-244)*.

Выделение Севера по природно-климатическим факторам предваряет аналогичную работу по социально-экономическим и медико-биологическим факторам. В итоге граница Севера определяется с учетом значимости (весов) факторных границ. Этот же подход может быть сохранен и для районирования территории Севера.

Пятое положение. Проблемы районирования условий жизнедеятельности населения северных территорий. В настоящее время остро ставится вопрос: как производить районирование территории Крайнего Севера Российской Федерации? Необходимо ли учитывать только природно-климатические факторы или систему различных факторов? Также необходимо подчеркнуть, что районирование не должно происходить спонтанно. На федеральном уровне должна быть разработана и утверждена Концепция развития регионов Крайнего Севера. И районирование территории должно быть одним из средств реализации данной Концепции *(Давыдова, 2006, с. 276-280)*.

Основные принципы районного регулирования должны заключаться в обеспечении равных условий воспроизводства рабочей силы в районах с экстремальными и благоприятными природно-климатическими условиями, в компенсировании ущерба, наносимого здоровью и работоспособности северян неблагоприятными природно-климатическими условиями.

С целью научного обоснования районирования северных территорий еще при СССР были организованы научно-исследовательские работы по определению научно обоснованных критериев для выделения северных территорий, результатов влияния природных и социально-экономических факторов на условия жизни населения в различных природно-географических зонах. В 1987-1991 гг. впервые после 1956- 1960 гг. Институтом географии АН СССР был подготовлен ряд карт по районированию территории СССР, в том числе «Районирование территории Севера и Востока СССР по природным условиям жизни». В результате проведенных исследований была разработана система интегральной оценки степени дискомфортности природно-климатических и социально-экономических

условий и произведено ее апробирование на примере Европейского Севера и Красноярского края.

В начале 1990-х гг. во исполнение постановления Совета Министров РСФСР от 29 августа 1990 г. и распоряжения Правительства РФ от 18 января 1992 г. № 107-р по заданию Госкомсевера России коллективом ученых Института экономических проблем Кольского научного центра РАН, НИИ труда, Института географии РАН были выполнены научно-исследовательские работы по районированию Севера России: в 1992 г. – «Критерии районирования Севера России», а в 1993 г. – «Районирование Севера России». В результате исследований были изучены влияние природных и социально-экономических факторов на условия жизни населения в различных природно-географических зонах, определена южная граница Севера России и его внутризональное районирование, выделены зоны дискомфортности. Таким образом, были подготовлены научные основы для районирования северных территорий.

В настоящее время территория Севера делится на две зоны: районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности. Данная методика районирования имеет ряд недостатков. Она недостаточна гибка, некомплексная и неполная, поскольку деление Севера только на две зоны не учитывает всего многообразия особенностей природно-климатических, экономических, социальных и экологических условий на его территории, подвержена политической конъюнктуре. Утвержденных научно обоснованных критериев для отнесения территорий к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям в настоящее время не существует, имеющиеся до конца не доведены и не приняты.

Государство продолжает пользоваться понятием «Крайний Север», который был установлен волевым решением ВЦИК и СНК РСФСР в начале 1930-х гг., с целью распространения льгот для лиц, работающих на Крайнем Севере. В нашей стране впервые территория Крайнего Севера была определена 29 января 1934 г. А в 1945 г. Указом Президиума Верховного Совета СССР были установлены понятия – «Крайний Север» и «местности, приравненные к районам Крайнего Севера». В большей мере это было связано экономическими факторами, и, прежде всего – с целью создания отдельных преимуществ в оплате для работников, привлекаемых на освоение Северного морского пути, строительства новых предприятий и городов на Севере. В последующие годы перечень районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей постоянно расширялся и дополнялся.

Из вышеизложенного видно, что до сих пор в нашей стране нет единого научного подхода к определению понятий «Крайний Север» и «приравненные к ним местности» и обоснованию южной границы Северных территорий, также эти вопросы не

урегулированы законом. В связи с этим назрела настоятельная необходимость проведения более тщательного районирования территории Российской Федерации по природно-климатическим, социально-экономическим и другим факторам, которое могло бы послужить научной основой для определения необходимых для воспроизводства человекозатрат – построения территориальных уровней минимальной зарплаты, для обоснования гарантий по оплате труда, различным видам пенсий и социальных компенсаций *(Малчинов, 2006, с. 224-238)*.

Что даст районирование северных территорий? Это в первую очередь позволит дифференцировать по зонам дискомфортности компенсацию повышенных затрат на производство продукции и жизнеобеспечение населения, определить и осуществить меры государственной поддержки регионов.

На основе уточненной методики, разработанной в 1998 г. двумя институтами РАН (Кольский научный центр, Институт географии), зонирование, осуществленное путем анализа, сопоставлений и оценки факторов дискомфортности включало следующие показатели:

- зональные – продолжительность дня, ультрафиолетовая недостаточность или избыточность, сумма отрицательных температур воздуха, продолжительность периода с температурой воздуха ниже -30°С, продолжительность отопительного и безморозного периодов, мощность сезонно-талого слоя, сумма температур за период с устойчивыми температурами выше +10°С, вегетационный индекс, индекс влажного ветрового охлаждения (индекс Хилла);

- азональные – абсолютная высота местности, степень заболоченности территории, интенсивность землетрясений, затопления при наводнениях, проявления тайфунов и цунами – относительно Дальнего Востока.

Поскольку основные методические позиции опубликованы, здесь ограничимся лишь рекомендациями по совершенствованию Методики: включить в методику оценку прямого воздействия климата на человека, т.е. использовать показатели, характеризующие процесс теплообмена человека с внешней средой, что особо важно именно для северных территорий; показатели факторов «комфортности/дискомфортности», перечисленные выше, разделить на устранимые и неустранимые (постоянно существующие), ввести индексы степени их влияния на жизнедеятельность человека, т.е. учесть меньшую степень и эпизодичность влияния таких условий, как наводнения в равнинных районах, проявления сейсмичности и т.п.

Корректная реализация этих предложений позволит значительно уточнить и даже изменить ход границ II и III зон дискомфортности. При этом видится и более

дифференцированное зонирование – выделение пяти зон дискомфортности вместо трех. Это будет способствовать более точному отражению характера природно-климатических условий в рассматриваемом аспекте *(Парфенов, 2006, с. 196-205).*

**Районирование Севера России по медико-биологическим показателям.** *Методические подходы к разработке медико-биологических критериев районирования Севера России*. Отметим, что если в настоящее время практически готовы методики оценки дискомфортности жизнедеятельности населения по природно-климатическим факторам, то единого подхода при выработке медико-биологических критериев пока не существует. Имеются лишь отдельные предложения ведущих научных центров и ученых страны.

Из многообразия показателей, характеризующих состояние здоровья населения и могущих быть предложенными в качестве медико-биологических критериев районирования Севера, были проанализировали медико-демографические показатели и данные заболеваемости населения

Не вдаваясь в подробности приведем лишь итоговые результаты. В качестве медико-биологических критериев районирования Севера России предлагаются следующие медико-демографические показатели и виды заболеваемости: младенческая смертность; болезни органов дыхания; несчастные случаи, травмы и отравления; повышенное кровяное давление; врожденные аномалии (пороки развития), деформации и хромосомные нарушения; реактивные артропатии; хронический отит.

По итогам 2001-2002 гг. в группы с числом баллов низким и ниже среднего по уровням «маркерной» заболеваемости и младенческой смертности вошли следующие субъекты РФ: Архангельская область, Ненецкий АО, Ямало-Ненецкий АО, Республика Тыва, Таймырский (Долгано-Ненецкий) и Эвенкийский АО, Республика Саха (Якутия), Корякский и Чукотский АО, т.е. всего 9 территорий. Из них только Республика Тыва географически не входит в состав районов Севера и приравненных к нему местностей.

Таким образом, по данным исследованиям можно сделать следующие выводы: выбранные виды патологии и младенческую смертность можно включить в список показателей, являющихся «маркерными» для территорий Севера Российской Федерации; восемь территорий – Архангельская область, Ненецкий, Ямало-Ненецкий, Таймырский (Долгано-Ненецкий), Эвенкийский, Чукотский и Корякский автономные округа, а также Республика Саха (Якутия) – вне всякого сомнения, должны войти по медико-биологическим критериям в состав Севера полностью; Республики Карелия и Коми, Мурманская, Магаданская и Камчатская области, Ханты-Мансийский АО, Красноярский и Хабаровский края, предлагаемые согласно проекту федерального закона «О

районировании Севера Российской Федерации» для включения в перечень «северных территорий», должны самостоятельно в законодательном порядке определить, какая часть или какие районы у них войдут в состав Севера; Республику Тыва, равно как и другие территории, эпизодически «попадающие» в группу с высоким уровнем той или иной болезни, как не относящихся географически к Северу, в его состав не включать *(Кривошапкин, Тимофеев, 2006, с. 219-224).*

*Оценки критериев районирования Севера России по медико-биологическим показателям.* Известно, что человеческая популяция неоднородна генотипически и фенотипически по степени восприимчивости к различным заболеваниям. Среди населения северных регионов России следует выделять четыре основные категории жителей: коренное, аборигенное население, представленное разными этническими группами; коренное европейское население региона (во втором и более поколениях); основная категория населения Севера – мигранты, живущие в регионе сравнительно недавно, на протяжении 1-2 поколений (последние 40-50 лет); работники вахтового труда, работающие от одного до нескольких лет. Естественно, что для каждой из вышеозначенных групп населения существует своя специфическая патология, отражающей воздействие неблагоприятных климатогеографических условий Севера.

Адаптация человека к экстремальным условиям Севера обеспечивается пересторойками всех видов обмена веществ, изменениями нейроэндокринных механизмов регуляции и у пришлого населения (мигрантов) протекает фазно.

1. Начальный период адаптации длится в среднем до полугода и характеризуется дестабилизацией многих физиологических параметров.

2. Во втором периоде (около 2-3 лет) имеет место нормализация вегетативных и соматических функций в условиях физиологического покоя и при умеренных физических и психоэмоциональных нагрузках.

3. В третьем периоде (последующие 10-15 лет) состояние организма относительно стабилизируется. Для поддержки должного уровня жизнедеятельности требуется постоянное напряжение нейроэндокринных механизмов регуляции (повышение обмена веществ не только во время работы, но и в покое), что может привести к истощению резервных возможностей организма и развитию заболевания.

Развитие большинства заболеваний так или иначе связано с факторами окружающей среды, «набор» которых для Севера России хорошо известен. Это низкая температура среды; фотопериодичность; высокая ионизация воздуха и резкие непериодические колебания напряжения геомагнитного и статического электрического поля, атмосферного давления; дисбаланс в воде и почве магния, кальция, йода, фтора, селена, цинка, железа,

брома. Их неблагоприятное воздействие на организм может привести к развитию сдвигов в основных физиологических системах организма и формированию патологии у человека. При миграции на Север и при длительной адаптации к условиям высоких широт сердечно-сосудистая система реагирует одной из первых.

Таким образом в высоких широтах происходят адаптивные сдвиги, направленные на приспособление к общему биологическому механизму гипоксии. В то же время адаптация к холоду приводит к увеличению артериального давления в малом круге кровообращения и полярной одышке, гиперторнической болезни и ишемической болезни сердца. После десятилетней адаптации к условиям Севера резко возрастает смертность от инфаркта миокарда, наблюдается «омоложение» сердечно-сосудистых заболеваний.

Результатом длительного проживания на Севере является повышенное психо-эмоциональное напряжение и тревожность, нарушение сна и т.д. Страдает репродуктивная функция у мужчин и женщин. Но, пожалуй, наиболее существенные сдвиги происходят в иммунной системе, что, безусловно, значимо для возможности развития острых инфекционных заболеваний и ранней хронизации патологии. Устойчивая тенденция уменьшения общего содержания озона в атмосфере над севером Европейской части России влияет на рост заболеваемости населения злокачественными новообразованиями.

В результате уровень заболеваемости среди северян превышает средние показатели для России в 3-5 раз (более чем в два раза у северян выше заболеваемость болезнями органов дыхания, кровообращения, онкопатологией). Таким образом, «маркерными» для Севера болезнями можно считать острые и хронические формы болезней органов дыхания, сердечно-сосудистую, онкологическую и эндокринную патологию, нарушения репродуктивной функции. Среди детей 13-16 лет только 10-15% могут считаться условно здоровыми, уровень детской смертности превышает среднероссийский показатель в 2-3 раза.

Существующая ситуация усугубляется принадлежностью северных регионов к той или иной биогеохимической провинции, для которой характерен недостаток или (реже) избыток химических элементов в природных средах. Так, для почти всех регионов Севера отмечается дефицит фтора, йода, селена, магния и кальция, что отражается в высоких показателях заболеваемости населения кариесом, йододефицитными состояниями, гипертонической болезнью, а также иммунодефицитом различной степени выраженности.

При совершенно объективных различиях регионов по своему климату, обустройству, традициям и культуре отношения к здоровью различия конкретных показателей смертности и заболеваемости не образуют устойчиво повторяющихся сочетаний. Причина такого положения кроется в осознанной реакции населения разных регионов на факторы,

создающие угрозы здоровью, которые приводят к климатически обусловленным изменениям не показателей здоровья, а показателей демографической структуры населения.

Первую группу таких реакций образуют процессы миграций. В регионах с суровыми природно-климатическими условиями группы мигрантов с ослабленным здоровьем обычно очень малочисленны. С одной стороны, физически слабые люди не поселяются в северных регионах (даже временно), с другой – при появлении серьезной угрозы здоровью они в первую очередь покидают Север, переселяясь в более комфортные условия. Иллюстрацию этого процесса можно получить, сопоставив численность пожилого населения с общей численностью взрослых. В северных районах доля стариков существенно снижена, причем очевидно, что их отток происходит не столько по мере достижения определенного возраста, сколько по мере возникновения реальных угроз их здоровью.

Таким образом, основные различия регионов России по климатическим условиям проявляются не столько в показателях здоровья, заболеваемости и смертности населения, сколько в демографических параметрах половозрастной структуры и структуры расселения. Однако уже внутри каждого из регионов можно производить выделение подрайонов уже по показателям смертности или ее структуры. Так, в северном регионе отчетливо просматриваются внутрирайонные различия. Здесь выделяются три подрайона.

1. Крайний Север и Северо-Восток (Таймырский, Эвенкийский, Чукотский, Корякский округи и Якутия) образуют группу, в которой велика роль коренного населения. Соответственно, здесь у мужчин наиболее высокая общая смертность, максимальный процент смертности от травм, отравлений, убийств, самоубийств, инфекционных заболеваний.

2. Миграционный подрайон 1 (Мурманская, Магаданская, Камчатская области и Ненецкий округ). Интенсивное заселение мигрантами произошло несколько поколений тому назад. От остальных регионов Севера отличается минимальной смертностью от инфекционных заболеваний и максимальной смертностью от сердечно-сосудистой патологии. В последнем случае сказывается сочетание развитой городской среды и приморского положения.

3. Миграционный подрайон 2 – нефтегазодобывающие округа (Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский) отличаются недавним миграционным заселением, повлиявшим на формирование здоровья населения. Здесь весьма низкий для Севера уровень общей смертности мужчин и минимальная смертность от новообразований. В этом проявляется высокая степень проточности населения. Многие люди при первых признаках ухудшения здоровья покидают этот регион, так как средства на отъезд они способны заработать. В то

же время здесь высок процент неестественной смерти и инфекционной смертности *(Доршакова, 2006, с. 244-249.*

*Медико-биологические аспекты районирования северных территорий для установления размера компенсационных выплат.* Важной проблемой, во многом определяющей формирование негативных социально-экономических и экологических процессов в северных регионах, является отсутствие научно обоснованной унифицированной методики расчета величины районных коэффициентов, учитывающих сочетанное влияние климато-географических, медико-биологических и социальных факторов на здоровье человека. Угроза потери или снижения здоровья, адаптационных возможностей и функциональных резервов организма должна быть учтена в размерах компенсационных выплат и в гибкой системе социальной защиты. Компенсационные выплаты, предоставляемые жителям северных регионов, не могут рассматриваться в виде льгот, как ошибочно трактуют многие экономисты и политики.

Проведенный анализ нормативно-законодательной базы за последние 10-15 лет явно указывает на то, что до настоящего времени многие концептуальные положения относительно социально-экологических и политико-экономических аспектов развития и освоения северных территорий остаются научно не проработанными. Положительный сдвиг в концептуальной основе, направленный на учет влияния дискомфортности среды на человека, нашел свое отражение в проекте федерального закона «О районировании Севера РФ», разработанном Комитетом по делам Севера и малочисленных народов Совета Федерации в 1996 г., но он так и не был принят.

Естественно, для изменения системы приоритетов в методологических подходах к районированию необходимо изменить парадигму взгляда на северные территории как на сырьевой периферийный придаток, а на проживающее там население – как на инструмент, обеспечивающий благосостояние центральным районам страны.

Кардинальной ошибкой экономистов, «стоящих в начале 1990-х гг. у руководства страной и определяющих политику в северных регионах, была концепция «лишних людей» и невозможности ведения там рентабельной хозяйственной деятельности. И это при том, что в 1996-1998 гг. население северных территорий, составляя только 8% от численности всей страны, обеспечивало 20% валового внутреннего продукта.

В 2003 г. Министерством экономического развития РФ была разработана методика районирования территории России по природным условиям жизнедеятельности, где вновь основной акцент сделан только на климато-географические особенности северных регионов и абсолютно не учитывались медико-биологические критерии.

В то же время анализ литературных источников по количественной оценке негативного воздействия на человека природно-климатических, социально-экономических и производственных факторов окружающей среды, вклада их составляющих в изменение тяжести и напряженности труда указывают, что продуктивное решение проблемы районирования возможно только с позиции мультисистемного и интегрального подхода. При этом основными принципами районирования северных территорий должны быть: безопасность жизнедеятельности, научная обоснованность, интегральная (многофакторная) оценка дискомфортности, дифференцированность (на объективном уровне) подхода, возможность корректировки уровня дискомфортности.

Исходя из опубликованных проектов нормативных документов по районированию Севера и территорий РФ считаем, что по уровню совокупной дискомфортности и негативности влияния на здоровье человека и его функциональные возможности любые территории, и северные, в частности, могут быть разделены на пять основных зон. При этом определение степени дискомфортности той или иной зоны должно строиться на разработанной экспертной оценке вклада конкретных факторов в величину степени риска ближайших и отдаленных негативных последствий для здоровья человека.

В современных условиях развития технических средств и методов защиты, позволяющих в значительной степени предотвратить воздействие на организм тех или иных негативных природно-климатических и экологических факторов среды (высокие и низкие температуры, влажность, микроклимат рабочих мест и жилища и т.п.), при расчете коэффициентов дискомфортности необходима оценка их по признаку устранимости и неустранимости воздействия на человека.

Исследованиями, проведенными физиологами на Севере, было убедительно доказано, что в качестве интегральных и высокоинформативных критериев для оценки степени негативного воздействия на организм природно-климатических условий могут выступать показатели гипоксической устойчивости человека и уровень максимального потребления кислорода, через которые также возможно оценивать работоспособность и состояние вегетативного гомеостаза, характеризующего адаптационный потенциал человека.

Учитывая это, был проведен комплексный анализ ряда интегральных функциональных параметров организма: максимальное потребление кислорода, индекс напряжения, адаптационный потенциал, а также нормированная сумма показателей здоровья (в баллах): заболеваемости, продолжительности жизни, смертности у пришлых жителей Магаданской области и Чукотки в зависимости от срока пребывания на Севере *(Максимов, 2006, с. 251-256.)* Анализировались показатели, полученные в основном от

мужчин (горнорабочие, студенты, военнослужащие), общей численностью около 500 человек в возрасте от 18 до 50 лет.

Полученные данные позволяют говорить о том, что физиологические системы организма людей, прибывших в условия Севера, достигают состояния относительной адаптированности к пяти годам пребывания, причем эта фаза может продолжаться не более 15 лет. Отмечено также, что чем выраженнее воздействие негативных факторов, тем этот период короче, после чего начинают преобладать процессы перенапряжения или истощения функциональных резервов, ведущие к стойкому снижению показателей здоровья.

В связи с этим при определении величины районных коэффициентов, направленных на компенсацию негативного воздействия на организм людей экстремальных природно-климатических, производственных и экологических факторов, характерных для северных регионов, необходимо учитывать сроки адаптации и фазность развивающихся процессов функциональных перестроек. Таким образом, учет медико-биологических критериев позволяет более тонко дифференцировать территорию по дискомфортности и в связи с этим более точно на строго научной и объективной основе определять районные коэффициенты.

По мнению ученых биологов, методика районирования Севера, рассматривающая наряду с другими параметрами здоровье человека как один из интегральных показателей, позволяет объективно оценить уровень негативного воздействия окружающей среды на человека применительно к конкретной территории и создать механизм влияния на экологическую и социальную составляющие индекса дискомфортности. При этом затраты по компенсационным выплатам за воздействие на человека неустранимых факторов должен нести федеральный центр, а за устранимые – административно-территориальные образования (субъекты Федерации). В этом случае губернаторы и администрация регионов будут заинтересованы в снижении негативного влияния на человека устранимых факторов окружающей среды, так как это позволит в конечном итоге уменьшить интегральное значение районных коэффициентов, экономить средства регионов, предназначенные на компенсационные выплаты. И наоборот, непринятие мер, направленных на улучшение условий проживания человека, связанных с устранимыми факторами, приведет к росту районных коэффициентов и дополнительным финансовым затратам.

Также необходимо подчеркнуть: концепция районирования территории Севера должна исходить из принципа максимальной компенсации возможных потерь, связанных со здоровьем человека, а государство должно признать реальность существования на Севере, даже на одной и той же широте, регионов, резко отличающихся по своим

природно-климатическим и эколого-социальным факторам, и разных типов населения, имеющих не только этнические особенности, но и отличающихся по адаптационным и индивидуально-типологическим характеристикам, для которых необходимы специальные социально-экономические условия обеспечения жизнедеятельности.

**Районирование Севера по социально-экономическим критериям.** Разработка проекта федерального закона «О районировании Севера Российской Федерации» определяет задачу как природно-экономическое районирование. Оно должно осуществляться как по природно-климатическим, так и социально-экономическим критериям.

При этом географические и природно-климатические критерии как бы предопределены самой природой, они постоянны и имеют количественные измерения. Проблема заключается в основном в определении круга и уровней показателей, характеризующих экстремальность северных условий для жизнедеятельности населения. В отличие от них социально-экономические критерии районирования Севера крайне слабо изучены, количественно трудно определяются, особенно на уровне территорий низовых административных и муниципальных образований, изменчивы, нестабильны во времени и, самое главное, многие из них устойчиво не отражают широтную дифференциацию всей территории Севера.

При разработке методики районирования Севера по социально-экономическим критериям выявлено отсутствие в официальной федеральной и региональной статистике данных по низовым административным районам и муниципальным образованиям субъектов Федерации, необходимых для построения интегральных социально-экономических критериев. С учетом этого на данном этапе работы можно использовать упрощенную систему социально-экономических показателей, наиболее отражающих северную специфику районов и жизнедеятельности населения: плотность сельского населения, чел./км$^2$; уровень хозяйственной освоенности территории, определяемый наличием сельскохозяйственных угодий, га на 100 км$^2$; транспортная обеспеченность территории, определяемая интегральной транспортной доступностью и уровнем транспортной дискриминации населения; продолжительность отопительного сезона (число дней ниже со среднесуточной температурой воздуха +8°С); стоимость 1 м$^2$ благоустроенного жилья в деревянных домах; средняя годовая стоимость прожиточного минимума, руб./чел. Все эти показатели, кроме транспортной обеспеченности территории административного района или муниципального образования (МО), можно найти или рассчитать из существующего статистического учета *(Егоров, 2006, с. 256-259)*. Рассмотрим это на примере Республики Саха (Якутия).

Районирование по социально-экономическим показателям осуществляется путем отнесения показателей каждого фактора в установленные пределы (градации) с присвоением баллов и суммированием их. По суммарному баллу определяется к какой зоне дискомфортности относится территория. Низовые административные районы и муниципальные образования республики, интегральная дискомфортность (Дсэп) которых: меньше или равна 210 баллам отнесены к абсолютно дискомфортной зоне; больше 210, но меньше и равна 310 баллам отнесены к экстремально дискомфортной зоне; больше 310 баллов отнесены к дискомфортной зоне Севера.

При этом принято, что границы зон дискомфортности по социально-экономическим показателям соответствуют административным границам муниципальных образований и низовых районов.

Рабочая группа специалистов по вопросу районирования Севера России, созданная распоряжением Президента РС (Я), считает, что определяющее значение в комплексной оценке дискомфортности зоны имеют природно-климатические факторы, а социально-экономические показатели учитываются как дополнительные или как вспомогательные. Поэтому территории, которые в пределах своих административных границ полностью или в основном входят в ту или иную зону по природно-климатическим факторам, не оцениваются по социально-экономическим показателям. Если по территории проходит граница зоны по природно-климатическим факторам, то окончательное отнесение ее к той или иной зоне решается в зависимости от уровня дискомфортности, рассчитанной по социально-экономическим показателям.

*Методические положения расчета экономических индикаторов условий проживания населения и хозяйственной деятельности в широтных зонах Севера.* Для расчета экономических индикаторов условий проживания населения и хозяйственной деятельности (индикаторов удорожания) в той или иной широтной зоне предлагается использовать показатели государственной региональной статистики, что позволяет организовать мониторинг динамики экономических и социальных условий на Севере, тем самым интегральные индикаторы могут косвенным образом выполнять функции контроля результативности государственной северной политики.

Расчет интегральных индикаторов в условиях современной организации исчисления нормативов должен вестись по локальным низовым административным единицам – муниципальным образованиям, а затем получать агрегированные средневзвешенные оценки для однородных групп административных образований в широтной зоне.

*Основные исходные положения построения системы экономических индикаторов.*

1. Базовыми индикаторами являются показатели экономических условий жизнеобеспечения в регионах Севера: прожиточный минимум, стоимость минимального набора продуктов питания, стоимость жилищного строительства в расчете на 1 $м^2$ жилья, стоимость жилищно-коммунальных услуг в расчете на одного человека, транспортно-снабженческие расходы по обеспечению населения продовольствием, топливом и транспортные расходы по доставке строительных грузов. На их основе разрабатываются относительные оценки удорожания стоимости жизни населения и транспортных затрат на доставку продукции до потребителя в регионах Севера в разрезе широтных зон.

2. Абсолютные размеры удорожания, безусловно, являются динамичными показателями, вместе с тем оценки относительного удорожания весьма устойчивы во времени, так как зависят, прежде всего, от природно-климатических условий и экономико-географического положения. В этой связи относительные оценки удорожания могут выполнять функции показателей дифференциации экономических условий в зонах дискомфортности Севера. Поскольку показатели удорожания зависят от конъюнктуры цен, изменения экономических условий, поэтому они должны периодически пересматриваться, как минимум, раз в пять лет.

3. На данном этапе в качестве паллиативного способа оценки дифференциации экономических условий в разрезе широтных зон, когда система показателей социально-экономического положения низовых административных районов – муниципальных образований крайне неоднородна и часто не содержит показателей прожиточного минимума, уровня затрат в коммунальном хозяйстве, предлагается использовать показатели государственной статистики по субъектам РФ в регионах Севера.

4. Относительные оценки удорожания стоимости жизни населения и условий хозяйственной деятельности по широтным зонам предлагается получить по косвенным индикаторам удорожания стоимости жизни населения и затрат в системах жизнеобеспечения в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, используя следующие показатели: прожиточный минимум; стоимость минимального набора продуктов питания; стоимость жилищного строительства; субсидии населению на оплату жилья и коммунальных услуг.

5. Эталонным регионом для относительного измерения северных удорожаний выбран субъект Федерации – Московская область, которая имеет показатели, близкие к средним значениям по Центральному федеральному округу.

6. Косвенным индикатором реального удорожания стоимости жизни может служить отношение прожиточных минимумов сравниваемых регионов, при условии полного учета региональных физиологических норм потребления товаров и услуг в рамках

складывающихся потребительских цен. Утвержденные методики расчета показателей региональных объемов прожиточного минимума занижают дифференциацию физиологически необходимых объемов потребления продуктов питания, особенно теплой одежды и обуви, оплаты жизненно необходимых услуг, обусловленных биоклиматическими условиями Севера.

7. В качестве индикаторов удорожания стоимости жизни в северных районах предлагается использовать индикаторы относительной стоимости физиологической потребительской корзины.

8. Базовыми показателями для индикативных оценок удорожания стоимости жизни являются статистические показатели Госкомстата РФ, разрабатываемые для характеристики уровня жизни населения в регионах России. К ним относятся: среднедушевые денежные доходы населения; использование денежных доходов населения на конечное потребление и накопление; структура денежных расходов домашних хозяйств на конечное потребление: расходы на питание, непродовольственные товары, оплату услуг; стоимость минимального набора продуктов питания.

9. В качестве индикаторов северного удорожания систем жизнеобеспечения предлагается использовать два расчетных показателя: соотношение размеров душевых региональных субсидий на оплату услуг ЖКХ; относительное удорожание строительства жилья как соотношение региональных цен 1 $м^2$ общей площади жилья.

10. Интегральными индикаторами экономических условий хозяйственной деятельности могут служить: соотношение цен производителей по различным видам продукции; коэффициенты удорожания транспортных и трансакционных издержек в северном регионе в сравнении с эталонным регионом.

11. Относительное удорожание снабженческо-транспортных расходов можно рассматривать как стоимостную оценку транспортно-географических условий северных районов и широтных зон. Если региональные цены производителей отражаются в статистической отчетности, то для оценки удорожания транспортных расходов, как правило, исходная статистическая база отсутствует.

Таким образом, установлено, что относительный прирост физиологически необходимых объемов потребления продуктов питания в широтных зонах Севера в сравнении с эталонным регионом составляет: в азиатской части Арктической зоны – 60%; на Дальнем Севере – 40-60%; на Ближнем Севере – 20%.

Соответственно относительная стоимость физиологической корзины питания составила: в Арктической зоне – 2,5-3,3 раза, при индексах цен на продовольствие в 1,6-

2,8 раза; на Дальнем Севере в европейской части – в 1,5 раза, а в азиатской части в 1,5-1,8 раза; на Ближнем Севере – 1,5 раза.

В связи с отсутствием в настоящее время региональных статистических показателей расходов населения на приобретение одежды и обуви оценена стоимость физиологической потребительской корзины по непродовольственным товарам. Коэффициенты удорожания расходов на непродовольственные товары населения регионов-представителей составили: в европейской Арктике – два раза, в азиатской части – 2,8; в европейском Дальнем Севере – 1,7-2,2; в азиатской части – 5,8; в европейском Ближнем Севере – 1,4 раза, а в азиатском – 1,6-6 раз.

Представляется, что полученные индикативные оценки удорожания стоимости жизни населения на Севере свидетельствуют о том, что потребительские предпочтения населения Севера, структура денежных расходов формируются непосредственно под влиянием биоклиматических условий территорий. В этой связи коэффициенты прироста физиологических потребностей могут быть рекомендованы как региональные коэффициенты удорожания стоимости жизни населения в зависимости от биоклиматического индекса суровости метеорежима на Севере. Соотношение интегральных показателей дискомфортности территории в баллах объективно могут выполнять функции оценок прироста потребления жизненно необходимых благ для удовлетворения физиологических потребностей, и следовательно, могут использоваться при расчете среднего удорожания стоимости жизни населения, средней потребительской корзины.

Следовательно, соотношение стоимости средних потребительских расходов (корзин) по непродовольственным и продовольственным товарам между северными и благоприятными для проживания регионами России могут быть заложены в основу расчетов прожиточного минимума и региональных коэффициентов к оплате труда, пособий и стипендий.

Рассчитанный таким образом прожиточный минимум должен быть ставкой минимальной оплаты труда в регионах Севера. Необходимо также перейти к расчету прожиточного минимума как реальной потребительской корзине, обеспечивающей полноценное питание, покупки непродовольственных товаров и услуг в размерах, обеспечивающих здоровое существование человека, а не его выживание.

Предложенная система индикаторов природно-экономического районирования выявила целесообразность разделения территории Севера России на три широтные зоны (Арктика, Дальний Север, Ближний Север) и вычленения в них четыре меридиональных подзоны (Европейский Север, Западно-Сибирский, Восточно-Сибирский и

Дальневосточный Север). Такая сетка природно-экономического районирования обеспечивает устойчивые соотношения региональных оценок удорожания стоимости жизни населения и условий хозяйственной деятельности, что позволяет иметь компактную систему индикаторов и на ее основе формировать систему дифференцированных государственных преференций и трансфертов, учитывающих природно-климатические условия и экономико-географические условия хозяйственной деятельности в широтных зонах Севера *(Вижина, Егоров, Харитонова,2006, с. 265-276).*

**Государственная политика в отношении жителей северных территорий, работающих вахтовым методом. Политика переселений и миграции.** Стабильность экономического развития Российской Федерации во многом обеспечивается доходами от реализации углеводородного сырья, добываемого на месторождениях, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

При этом государство в настоящее время не заинтересовано в строительстве городов и поселков в указанных районах – высокие издержки на содержание социальной инфраструктуры увеличивают себестоимость газа и нефти, снижают налогооблагаемую прибыль добывающих предприятий и в конечном итоге снижают доходы самого государства. Именно поэтому предприятия, расположенные в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, руководствуясь принципом экономической целесообразности, постепенно переходят на вахтовый и вахтово-экспедиционный метод организации работы. При этом понятно, что освоение новых месторождений, удаленных от уже построенных населенных пунктов, принципиально не предполагает иного метода работы, чем вахтовый.

ООО «Ямбурггаздобыча» ОАО «Газпром» – одно из крупнейших предприятий Российской Федерации, с момента образования использующее вахтовый метод работ. В настоящее время в обществе «Ямбурггаздобыча» работает более 15 тыс. человек. При этом почти 13 тыс. человек – по вахте.

Работающих вахтовым методом можно условно разделить на две категории – внутрирегиональная вахта (постоянно проживающие в районах Крайнего Севера) и межрегиональная вахта (работники, постоянно проживающие за пределами районов Крайнего Севера, – доставляются из Москвы, Уфы, Тюмени, Краснодара, Белгорода). Около пяти тысяч работников работают вахтовым методом на Ямбургском газоконденсатном и Заполярном газонефтеконденсатном месторождениях, при этом постоянно проживают в городах и поселках Ямало-Ненецкого автономного округа (Новый Уренгой, Надым, Тазовский, Газ-Сале, Коротчаево и т.д.).

Что же дает вахтовый метод государству? К основным преимуществам вахтового метода организации работ можно отнести: снижение себестоимости добычи полезных ископаемых (благодаря низким затратам на содержание объектов социальной инфраструктуры); возможность трудовой миграции (использование невостребованных на рынке трудовых ресурсов); увеличение поступлений в местные бюджеты (эффект от роста покупательной способности лиц, работающих вахтовым методом); снижение нагрузки на местные бюджеты в части выполнения социальных программ для жителей районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей (программы выполняют работодатели).

Таким образом, использование вахтового метода организации работ открывает перед государством следующие возможности: увеличение налогооблагаемой прибыли предприятий, добывающих полезные ископаемые в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, как следствие – рост доходной части бюджета; снижение расходов государственного бюджета (связанных с содержанием социальной инфраструктуры населенных пунктов, а также с выполнением социальных программ); управление занятостью.

Недостатки вахтового метода организации работ в основном связаны с негативным воздействием на здоровье работающих, а также на состояние семейно-родственных отношений. При этом работодатели, как правило, сами разрабатывают и осуществляют специальные реабилитационно-восстановительные программы для своих работников. К примеру, общество «Ямбурггаздобыча» содержит в вахтовых поселках планово-убыточные медицинские учреждения, оснащенные самым современным медицинским оборудованием. Кроме этого, ежегодно более 8 тыс. работников направляются за счет средств предприятия на реабилитационное лечение и отдых в лучшие клиники и санаторно-курортные учреждения страны.

Таким образом, преимущества вахтового метода работ очевидны (для государства и работодателя). Недостатки для самих работников нивелируются специальными программами, кроме этого, высоким уровнем доходов работников.

Несколько слов о преимуществах привлечения на работу вахтовым методом лиц, постоянно проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. Необходимо отметить, что период активного развития населенных пунктов северных территорий фактически закончился. К примеру, строительство и развитие городов и поселков Ямало-Ненецкого автономного округа полностью зависело от темпов освоения месторождений углеводородного сырья.

Такие города, как Надым, Новый Уренгой, Ноябрьск, фактически исчерпали ресурсы роста. При этом указанные населенные пункты уже обладают высокопрофессиональными трудовыми ресурсами, в них уже создана вся необходимая для производства инфраструктура, функционируют ориентированные на газодобывающую отрасль учебные заведения и т.д. Падение объемов добычи углеводородов приводит к избыточности трудовых ресурсов в городах и поселках северных территорий. Обеспечить занятость избыточных ресурсов в других отраслях экономики фактически невозможно в силу нерентабельности в районах Крайнего Севера производства, не связанного с добычей углеводородов, а в сфере услуг просто отсутствует необходимое количество рабочих мест.

Учитывая при этом низкую мобильность жителей районов Крайнего Севера, низкую психологическую готовность граждан мигрировать в регионы с гораздо более низким уровнем доходов, можно прогнозировать постепенный рост социальной напряженности в северных регионах, рост безработицы, постоянный рост расходов местных и федерального бюджетов на содержание и обновление объектов социальной инфрастуктуры, на выполнение социальных программ для «северян» связанных, в том числе и с переселением жителей районов Крайнего Севера в места, более благоприятные для проживания.

Избежать возникновения указанных проблем возможно с помощью привлечения жителей северных территорий для освоения новых месторождений вахтовым методом организации работ. К примеру, для реализации самого крупного за последние 10 лет инвестиционного проекта ОАО «Газпром» – освоения Заполярного месторождения – обществом «Ямбурггаздобыча» были привлечены трудовые ресурсы Ямало-Ненецкого автономного округа. Более трех тысяч северян были обеспечены работой, заработной платой и социальным пакетом. Практика привлечения Обществом «Ямбурггаздобыча» жителей ЯНАО для работы вахтовым методом позволяет утверждать следующее – после появления права на назначение трудовой пенсии работники приобретают жилье за пределами округа, перевозят семьи и переходят на межрегиональную вахту (благодаря соответствующим социальным программам работодателей).

Впереди освоение газонефтеконденсатных месторождений полуострова Ямал, месторождений полезных ископаемых Полярного Урала, и т.д. В последнее время активно развиваются предприятия так называемого «малого ТЭКа», которые осваивают небольшие и относительно низкорентабельные месторождения (опять же используя вахтовый персонал).

Таким образом, можно смело утверждать, что использование работодателями вахтового метода организации работ позволяет решать государственные задачи – обеспе-

чивает занятость жителей северных территорий, обеспечивает пополнение доходной части бюджетов муниципальных образований северных территорий, а также выполнение продекларированных государством социальных программ *(Андреев, Крамар, 2006, с. 295-301).*

Однако при работе вахтовым методом возникает одна проблема: как начислять пенсию разным категориям работников. Постановлением Правительства РФ от 11 июля 2002 г. № 516 утверждены Правила исчисления периодов работы, дающей право на досрочное назначение трудовой пенсии по старости в соответствии со ст. 27 и 28 Федерального закона «О трудовых пенсиях в Российской Федерации».

Указанными Правилами предусмотрено, что периоды работы вахтовым методом в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях при досрочном назначении трудовой пенсии по старости исчисляются в календарном порядке с включением в них рабочего времени непосредственно на объекте, времени междусменного отдыха в вахтовом поселке и времени в пути от места нахождения работодателя или от пункта сбора до места выполнения работы и обратно. Другими словами, при таком исчислении выпадают промежутки времени, в течение которых работник находился на междувахтовом отдыхе, а также периоды временной нетрудоспособности по болезни.

Таким образом, порядок исчисления трудового стажа при досрочном назначении трудовой пенсии одинаков для принципиально отличающихся категорий работников – работающих по вахте и постоянно проживающих в районах Крайнего Севера либо в приравненных к ним местностях; а также для работающих по вахте и постоянно проживающих за пределами районов Крайнего Севера.

При этом для тех лиц, которые постоянно проживают в районах Крайнего Севера, но не работают вахтовым методом, применяется совершенно иной порядок исчисления трудового стажа, дающего право на досрочное оформление трудовой пенсии (исключаются только периоды учебных отпусков и командировок за пределы районов Крайнего Севера). Право на досрочное назначение трудовой пенсии у этой категории работников наступает значительно раньше (после 15 календарных лет), чем у работающих вахтовым методом и постоянно проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях (в зависимости от режима работы – от 25 до 30 лет).

Практика применения указанных Правил привела к следующим последствиям: возникла социальная напряженность среди северян, работающих вахтовым методом. Указанные Правила воспринимаются гражданами как дискриминационные; лица, постоянно проживающие в районах Крайнего Севера, либо приравненных к ним местностях, стали отказываться от работы вахтовым методом.

Таким образом, с одной стороны государство заинтересовано в дальнейшем развитии добывающих отраслей, повышении доходов государственного бюджета, обеспечении занятости жителей северных территорий, развитии трудовой миграции, с другой стороны – фактически препятствует привлечению жителей северных территорий на работу вахтовым методом, а, следовательно, достижению всех вышеперечисленных целей.

*Проблемы государственного регулирования процессов переселения и миграции.* Внутрироссийское межрегиональное перераспределение населения в последнее десятилетие изменило свое основное направление: теперь мигранты перемещаются с востока на запад и с севера на юг. В России совершенно четко выделяются две части: восточная – отдающая население и западная – принимающая мигрантов. На Западе массовый приток мигрантов приводит к перенаселению, обострению жилищной проблемы, росту цен на жилье и продукты питания, перегрузке социально-культурной инфраструктуры. С другой стороны, северные, восточные и приграничные районы страны, до этого многие годы притягивающие переселенцев из других частей России и бывшего СССР, интенсивно теряют население. Это приводит к сокращению численности на этих территориях, сокращается население стратегически важных приграничных территорий на востоке страны, усиливая демографический дисбаланс с прилегающими государствами Восточной Азии, прежде всего с Китаем, что во многом усиливает угрозу территориальной целостности России.

Особую тревогу вызывает тот факт, что среди выезжающих основную массу составляют социально активные лица трудоспособных возрастов, что приводит к спаду производства, разрушению уникального трудового потенциала, ухудшению демографической структуры населения в этих районах, увеличению (относительно доли трудоспособных жителей) экономически избыточной части населения, увеличению социальной напряженности, что не соответствует задаче оптимизации состава населения северных территорий.

Таким образом, неконтролируемая государством миграция населения порождает высокую социально-экономическую напряженность как на территории въезда, так и на территории выезда переселенцев. Районы Севера нуждаются в особых мерах государственного регулирования миграционными процессами. Переселение социально незащищенных граждан: пенсионеров, инвалидов, больных и безработных, граждан других категорий, проработавших в экстремальных условиях Севера несколько десятков лет, продолжает оставаться острейшей социальной и фактически не решаемой проблемой северных территорий. Необходима поддержка переселения экономически избыточной ча-

сти населения и вместе с тем поддержание основ жизнедеятельности оставшихся в этих районах трудоспособных людей. Прежде всего, это касается тех населенных пунктов, в которых в результате действий государственных и негосударственных структур произошла невосполнимая ликвидация рабочих мест (моноотраслевые поселки) и сокращение учреждений социальной сферы. Необходимо принимать меры по снижению оттока трудоспособного населения и привлечению рабочей силы из других районов страны.

Изучение подходов к государственному регулированию переселения северян свидетельствует о том, что в настоящее время российское законодательство и правовое обеспечение процесса переселения далеки от совершенства. На сегодня нормативно-правовая база государственной поддержки переселения северян включает в себя несколько федеральных законов, отдельные статьи федеральных законов по общероссийской тематике, регулирующие проблемы Севера, ряд указов Президента РФ и постановлений Правительства РФ. К сожалению, все эти меры не представляют собой единую, целостную и четко согласованную систему социально-экономических и правовых основ регулирования переселения. Более того, существующие меры по решению комплекса проблем в отношении регулирования миграции жителей Севера носят декларативный характер в связи с недостаточностью финансирования и неэффективностью распределения финансовых средств, что является еще одной серьезной недоработкой со стороны государства.

Так, в соответствии с Федеральным законом № 125-ФЗ субсидии распределяются согласно конкретной очередности по следующим категориям граждан: в первую очередь выезжающим из закрываемых по согласованию с Правительством РФ населенных пунктов, затем инвалидам I и II групп, а также инвалидам с детства, родившимся на Севере, далее пенсионерам, гражданам, признанным в установленном порядке безработными, работающим гражданам.

Ситуация с чрезвычайно низким объемом финансирования программ переселения вызывает высокую социальную напряженность в среде северян, претендующих на жилищные субсидии в соответствии с действующим законодательством, и порождает недоверие к органам государственной власти в части способности решать данную проблему более существенными вложениями средств *(Недвецкая, 2006, с. 205-213)*. В целом можно отметить, что социальное развитие Севера финансируется явно недостаточно. Медленно решаются такие жизненно важные вопросы, как переселение нетрудоспособного населения: выделяемые средства позволяют переселять 4,5 тыс.

людей в год (учитывая количество очередников, с такими темпами на решение этой задачи потребуется более 100 лет!) *(Миронов, 2007, с. 9)*.

Краткий анализ проблемы показывает, что в настоящее время крайне неэффективно осуществляется регулирование переселения жителей северных территорий, как на федеральном, так и на уровне субъектов России. Для проведения более эффективной государственной политики необходимо выполнить ряд первоочередных мероприятий.

Во-первых, необходимо провести «инвентаризацию» всех действующих законов и подзаконных актов, регламентирующих деятельность на Севере и в части, касающейся проблем переселения. Подготовка законопроектов, имеющих целью совершенствование действующего законодательства, устранение имеющихся в нем пробелов, относится к числу первоочередных задач государства, от решения которых зависит развитие и стабилизация социально-экономического положения на Севере. Принимаемые законопроекты должны обеспечивать создание необходимых правовых условий для проведения эффективной государственной политики по отношению к Северу. Также необходимо систематизировать и привести в соответствие с действующим законодательством разработанную нормативно-правовую базу, регулирующую отдельные сферы жизнедеятельности на Севере: экономическое развитие Севера, социальную защиту северян, миграционные процессы в районах Севера и др. В частности, разработку и систематизацию социально-экономических мер, направленных на регулирование миграционных процессов, необходимо проводить с учетом геополитических интересов страны, социально-экономической, демографической и экологической ситуации и перспективы развития северных территорий.

Во-вторых, необходимо обеспечить увеличение финансирования и выполнение действующих федеральных целевых программ, относящихся к Северу, при необходимости внести в них соответствующие изменения и дополнения, а также разработать ряд других целевых программ, в которых предусматривается адресная направленность средств бюджета того или иного уровня.

В-третьих, необходимо проводить политику консолидации усилий всех уровней власти. Например, усилить координацию деятельности федеральных министерств, ведомств и органов исполнительной власти субъектов РФ в сфере разработки проектов федеральных законов по предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов.

В части, касающейся непосредственно государственного регулирования переселения жителей Севера России, представляются целесообразными следующие меры.

Первое, необходимо содействовать добровольному переселению лиц, желающих выехать за пределы северных территорий, способствовать переселению социально незащищенных граждан. Так, посредством сохранения в районах нового места жительства северных надбавок к пенсиям для лиц, выезжающих из районов Севера, государство способно стимулировать отток населения пенсионных возрастов из северных регионов.

Второе, в целях стимулирования безработных трудоспособных граждан депрессивных районов Севера к переселению в экономически более развитые и перспективные северные территории, необходимо разработать федеральную программу внутрирегиональной северной миграции.

Третье, в целях закрепления населения в развивающихся и перспективных районах Севера необходимо: разработать федеральную программу закрепления в районах Севера квалифицированных кадров во всех отраслях экономики и социальной сферы; сохранить северные надбавки к заработной плате для работников негосударственной сферы хозяйствования, так как их отмена может привести к обострению демографической ситуации в регионе и осложнению трудового баланса за счет оттока из региона лиц трудоспособного возраста; способствовать развитию инфраструктуры перспективных северных территорий, повышению качества обслуживания населения с учетом северных требований проживания; поддерживать все уровни образования, подготовки и переподготовки кадров в северных регионах.

К вопросу о консолидации усилий всех уровней власти, крайне важно проанализировать работу органов власти и управления «на местах», разработать и при поддержке федерального и регионального центров запустить реализацию программ регулирования миграции экономически избыточной части населения в отдельных муниципальных образованиях, где данная проблема стоит особенно остро. Разработка подобных мероприятий на муниципальном уровне особенно актуальна в силу того, что местные власти в большей степени информированы о сложившейся ситуации в северных районах и способны более адекватно и оперативно решать стоящие перед ними проблемы. Такие программы позволят снять социально-экономическую напряженность в северных районах, связанную с образованием экономически избыточной части населения; снизить расходы на завоз топливно-энергетических ресурсов; оптимизировать и перераспределить бюджетные расходы на реструктуризацию экономики, социальной сферы, жилищно-коммунальное хозяйство, систему жизнеобеспечения; упорядочить процесс миграции жителей северных территорий, оказывая государственную поддержку соответствующим социальным группам мигрантов.

Для более рационального распределения и увеличения объемов финансирования программ регулирования переселения необходимо, чтобы государство, с учетом располагаемых возможностей бюджетов всех уровней, сформировало систему дифференциации и приоритетов при предоставлении средств федерального бюджета на цели переселения, а также эффективные механизмы их адресного доведения.

В целом комплекс проблем в отношении переселения жителей Севера России предопределяет необходимость совершенствования северной политики как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях. Очевидно, что лишь новая последовательная политика государства, в полной мере учитывающая специфические северные условия, будет способствовать повышению эффективности государственного регулирования переселения северян и, как следствие, улучшению демографической и социально-экономической ситуации в районах Севера, а также развитию социально-экономической сферы в целом по стране, равно как и улучшению геополитической стабильности и укреплению национальной безопасности России.

Заключая данный раздел, хотелось бы еще раз обратить внимание на то, что в государственных структурах идет понимание северных проблем и осознание того, что жизнь на Севере имеет особое «северное измерение», и люди, работающие здесь, имеют право на особую заботу государства и законодательно закрепленные гарантии. Это должно выражаться в достойной оплате труда, пенсионном обеспечении северян, поддержке учащейся молодежи. В 2005 г. Совет Федерации внес в Государственную Думу проект закона о выплате студентам, обучающимся в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, процентной надбавки к стипендии. Профильным комитетом палаты поддержаны законопроекты, позволяющие сохранить полный объем базовой части пенсии с учетом коэффициента для северян в случае их переезда на постоянное жительство в другие регионы *(Миронов, 2007, с. 9)*. Кроме того, в северных регионах должна осуществляться сбалансированная демографическая, миграционная, национальная политика, направленная не только на текущее обеспечение проектов трудовыми ресурсами, но и учитывающая геополитическое значение северных и восточных регионов для экономической и оборонной безопасности страны, интересы коренного и старожильческого населения.

В последнее время все большей популярностью пользуется понятие *кластеров* как активных зон развития не только в смысле крупных территориально-промышленных комплексов, эффективно работавших в недавнем прошлом, но и вполне применимых к традиционным северным отраслям хозяйствования, базирующимся на использовании возобновляемых природных ресурсов. Развитие таких

разноориентированных комплексов поможет решить и проблему оптимизации численности населения северных территорий и проблему занятости *(Олейник, 2007, с. 28-29).*

Выполнение намеченных ориентиров в социально-экономическом развитии северных регионов позволит, с одной стороны, улучшить жизнь северян и довести (сохранить) их численность до приемлемого оптимума, а с другой стороны, позволит российской экономике поддерживать устойчивые темпы развития.

**Библиографический список**


1. Андреев О.П., Крамар В.С. Вопросы эффективности государственной социальной политики в отношении жителей северных территорий, работающих вахтовым методом// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 295- 301.
2. Вижина И.А., Егоров Е.Г., Харитонова В.Н. Методический подход к расчету интегральных индикаторов экономических оценок условий жизнедеятельности населения в широтных зонах Севера России// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 260-276.
3. Виноградов В.В., Золотокрылин А.Н., Кренке А.Н. Определение границы Севера Российской Федерации по природно-климатическому фактору// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 238-244.
4. Давыдова Л.В. Социальное развитие северных регионов: опыт, проблемы, перспективы// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 276-280.
5. Доршакова Н.В. К вопросу оценки критериев для районирования Севера России по медико-биологическим показателям// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 244-249.
6. Егоров Е.Г. О разработке методики районирования Севера по социально-экономическим критериям// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 256-260.
7. Кадохов В.Т. Роль финно-угорских народов в развитии этнокультурных отношений в Российской Федерации// Горизонты экономического и культурного развития:

материалы пленарного заседания Второго Северного социально-экологического конгресса/ отв. ред. В.А. Черешнев.– М.: Наука, 2007.– С. 81-84.

8. Калашников С.В. Социально-культурные особенности экономического развития северных территорий России// Горизонты экономического и культурного развития: материалы пленарного заседания Второго Северного социально-экологического конгресса/ отв. ред. В.А. Черешнев.– М.: Наука, 2007.– С. 24-26.
9. Кривошапкин АВ., Тимофеев Л.Ф. Методические подходы к разработке медико-биологических критериев районирования Севера России// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 219-224.
10. Лаженцев В.Н. Концепция северной политики и научно-техническое развитие// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 163-164.
11. Максимов А.Л. Концептуальные и методические подходы к комплексному районированию территорий с экстремальными условиями// Горизонты экономического и культурного развития: материалы пленарного заседания Второго Северного социально-экологического конгресса/ отв. ред. В.А. Черешнев.– М.: Наука, 2007.– С. 240-245.
12. Малчинов Н. М. Актуальные проблемы развития дискомфортных территорий России (Проблемы районирования условий жизнедеятельности населения северных территорий) // Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 224-238.
13. Миронов С.М. Северные регионы: право на особую заботу государства// Горизонты экономического и культурного развития: материалы пленарного заседания Второго Северного социально-экологического конгресса/ отв. ред. В.А. Черешнев.– М.: Наука, 2007.– С. 7-10.
14. Недвецкая О.Ю. Проблемы государственного регулирования процессов переселения и миграции: северный аспект// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 205-213.
15. Олейник Г.Д. Развитие северных регионов и социально-экологический подход к освоению новых районов минеральных и топливно-энергетических ресурсов// Горизонты экономического и культурного развития: материалы пленарного заседания Второго Северного социально-экологического конгресса/ отв. ред. В.А. Черешнев.– М.: Наука, 2007.– С. 27-29.

16. Парфенов В.М. К вопросам районирования севера России и применения территориальных понятий в государственной региональной политике// Российский Север: траектория и перспективы социального развития/ под общ. ред. Н.А. Волгина, В.Н. Пивненко.– М.: КНОРУС, 2006.– С. 196-204.

# КАЧЕСТВЕННЫЙ ИНДЕКС СОЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ *

**Шихвердиев А.П., Серяков А.В.**

*В статье рассматриваются вопросы определения качественного индекса социальных инвестиций, призванного оценить степень комплексности и полноты такого явления, как корпоративная социальная ответственность. Изложены результаты проведенного авторами исследования эффективности корпоративной социальной ответственности в компаниях Республики Коми, предложены значения эффективности взаимодействия компаний с группами заинтересованных лиц. Статистически рассчитаны значения показателей эффективности взаимоотношений компании и стейкхолдеров, вычислены значения показателей эффективности социальной ответственности с заинтересованными лицами.*

**Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, качественный индекс, социальные инвестиции, конкуренция, корпоративное управление, методика оценки, стейкхолдеры.**

За последние годы теме социальной ответственности бизнеса в России уделяется возрастающее внимание со стороны бизнеса, власти и общества. В результате усиления конкуренции, глобализации финансовых, трудовых, товарных потоков, усиления влияния крупных транснациональных компаний, перехода к инновационной экономике, обострения экологических и социальных проблем происходит переосмысление значения бизнеса в социальном окружении. Вместо традиционного понимания бизнеса как деятельности, направленной на получении прибыли от производства, реализации товаров и услуг и распределения ее между участниками, приходит представление бизнеса как источника роста общественного благосостояния, который достигается путем производства и реализации товаров и услуг.

Несмотря на смену понимания, российский бизнес до сих пор имеет неоднозначное восприятие у населения, государство не может в полной мере и эффективно финансировать социальные потребности, а масштабы российского бизнеса еще не

* 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.

достигли той величины, которая позволяет создавать общественные богатства в достаточном объеме.

В России отсутствуют отчетливые и понятные критерии оценки корпоративной социальной ответственности, представления о том, каковы этические принципы современного бизнеса и экономические выгоды социально ответственного поведения. Изучение опыта, накопленного иностранными корпорациями и международными институтами в этой области, полезно для понимания сущности социальной ответственности, однако простое копирование западных принципов и стандартов без учета российских особенностей не может являться решением проблемы. Все это требует уточнения формулировок, определения принципов и критериев оценок для формирования методических подходов к исследованию и анализу проблемы.

Низкий уровень практики корпоративного управления и недостаточная обоснованность социальных отчислений в компаниях оказывает негативное воздействие на формирование социально ответственного поведения, а также способствует возникновению более крупных проблем системного характера на национальном и региональном уровне. Это показывает, что помимо совершенствования корпоративного управления и законодательства в данной сфере необходимо определение качества корпоративной социальной ответственности.

Одна из основных проблем, с которой сталкиваются исследователи социальных инвестиций – это вопрос достаточности. В попытке найти ответ на вопрос о количестве расходов на социальные программы были созданы несколько методик расчета социальных инвестиций. Одна из них – подсчет индекса социальных инвестиций, разработанный Ассоциацией Менеджеров России.

Социальные инвестиции представляют собой долгосрочные вложения финансовых ресурсов в объекты социальной среды с целью улучшения качества жизни людей. В данной трактовке ключевой особенностью является характеристика социального инвестирования как деятельности субъектов инвестиционных отношений, направленной на получение обществом полезного эффекта. Однако данный подход не учитывает необходимости полезного эффекта для субъекта инвестиционной деятельности. Таким образом, уточненная формулировка социальных инвестиций обозначает вложения, полезный эффект которых распространяется как на общество, так и на компанию.

**Методика оценки качественного индекса социальных инвестиций[1].** Качественный индекс социальных инвестиций призван оценить степень комплексности и

[1] приводится по: Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общей ред. С.Е. Литовченко– М.: Ассоциация Менеджеров, 2004 г.

полноты такого явления, как корпоративная социальная ответственность. Идея данного индекса состоит в учете факта наличия (или отсутствия) позитивных параметров у компании-респондента. В связи с этим различают частные и общие качественные индексы социальных инвестиций:

Качественный индекс социальных инвестиций для i-ой компании IK(i) показывает уровень комплексности социальной деятельности компании (единица измерения – проценты) и рассчитывается следующим образом:

$$IK(i) = \left( \frac{1}{m} \sum_{j=1}^{m} X_{ij} \right) 100\% \quad (1)$$

где *Xij* – булева переменная, принимающая значение 1, если *j*-ый признак присутствует у *i*-ой компании, и равна 0, если этот признак отсутствует; *m* –число признаков, по которым оценивается социальная деятельность компаний. В идеале набор признаков должен быть составлен таким образом, чтобы каждый из них был «сквозным», то есть важным для каждой компании.

Качественный индекс социальных инвестиций для *j*-го признака *IK(j)* степень присутствия данного качественного признака в статистической выборке компаний-респондентов (единица измерения – проценты) и рассчитывается следующим образом:

$$IK(j) = \left( \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{n} X_{ij} \right) 100\% \quad (2)$$

где *n* – число компаний, участвующих в обследовании.

общий качественный индекс социальных инвестиций IK показывает уровень комплексности социальной деятельности обследуемой совокупности компаний (единица измерения – проценты) и рассчитывается следующим образом:

$$IK = \left( \frac{1}{nm} \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} X_{ij} \right) 100\% \quad (3)$$

Необходимость учета качественной составляющей процесса социального инвестирования обусловливается тем, что масса выделяемых на социальные программы средств является лишь одной из характеристик социально ответственной деятельности компании. На практике осуществление компанией больших объемов социальных инвестиций может сопровождаться плохим статистическим учетом выделяемых средств, отсутствием централизованного контроля и управления процессом, нерациональной концентрацией денег на одном - двух направлениях деятельности, стихийностью и неравномерностью финансирования социальных мероприятий и т.д.

Подобное несогласование количественной и качественной сторон процесса должно быть своевременно выявлено и устранено, для чего необходимо использовать дополнительные аналитико-статистические конструкции. В настоящее время не существует единых стандартов для оценки степени полноты и комплексности инвестиционного процесса социальных программ. В методике используются три группы критериев качественной оценки социальных инвестиций, базирующиеся на 12 показателях, наиболее адекватно характеризующих нынешний этап развития российских компаний.

1-я группа — институциональное оформление социальной политики. Данная группа предполагает учет по трем позициям:

- Наличие специального документа, в котором закреплена социальная политика компании (нормативная централизация социальной политики);
- Наличие специального подразделения, отвечающего за реализацию социальных программ компании (организационная централизация социальной политики);
- Наличие коллективного договора (нормативная основа социальной политики).

*2-я группа — система учета социальных мероприятий.* Данная группа предполагает учет по четырем позициям:

- Наличие ежегодных финансовых отчетов в соответствии с международными стандартами (унификация и стандартизация финансовой информации);
- Внедрение международных стандартов социальной отчетности;
- Оценка эффективности осуществляемых социальных инвестиций (обеспечение обратной связи между инвестором и социальными инвестициями);
- Примеры социальных программ (информирование общественности в целях передачи позитивного опыта, саморекламы и продвижения репутации и имиджа компании).

3-я группа — комплексность осуществляемых социальных инвестиций. Данная группа предполагает учет по пяти направлениям затрат:

- Развитие персонала компании;
- Охрана здоровья и труда персонала;
- Природоохранная деятельность и ресурсосбережение;
- Поддержание добросовестной деловой практики;
- Развитие местного сообщества.

На основе сформулированных направлений 3-й группы формируется критерий максимального разнообразия социальной политики предприятий, так как концентрация социальных инвестиций на 1-2 направлениях ведет к диспропорциям в развитии всей социально-экономической системы.

Информацию о наличии или отсутствии каждого из 12-ти признаков обобщает раскрытый в методике единый интегральный показатель - качественный индекс социальных инвестиций (IK).

Все три разновидности качественного индекса социальных инвестиций пронормированы и могут принимать значения от 0 до 100%. Чем больше значение индекса, тем целостнее социальная политика компаний. Сравнение индексов IK(i) для разных компаний позволяет определить лидеров и аутсайдеров по показателю комплексности организации процесса социального инвестирования. Сравнение индексов для разных признаков позволяет выявить соответствующие «узкие места», то есть те признаки, которые представляют для компаний наибольшую проблему.

Приведенная методика имеет ряд недостатков:

1. Качественный индекс не отражает масштаба социальной ответственности, так как нет общего индекса. Так, например, все признаки могут присутствовать у нескольких компаний, но какая из них является более ответственной, методика ответ не дает.

2. Качественный индекс не учитывает величину значений каждого показателя в общем индексе, иными словами, все показатели имеют одинаковый вес.

3. Сравнение по качественному показателю будет явно не в пользу малого и среднего бизнеса. Крупный бизнес, монополии могут выделять огромные бюджеты на социальные программы, но крупному бизнесу, особенно монополиям федерального масштаба чрезвычайно трудно быть социально ответственными вследствие огромного количества заинтересованных лиц с различными интересами, часто противоположными. Именно увеличение количества заинтересованных лиц снижает общую социальную ответственность, на которую компания вынуждена отвечать увеличением социальных инвестиций.

4. Отсутствует учет цели взаимодействия с заинтересованными лицами.

5. Отсутствуют детальные показатели качества взаимодействия со стейкхолдерами. (Наличие или отсутствие признака в выборке не может адекватно представлять качество взаимодействия, которое является скорее интервальным показателем, чем показателем с выбором ответа «да-нет».

6. Показатели качества взаимодействия находятся в прямой зависимости от пиар-потенциала взаимодействия, что необходимо учитывать при расчете.

7. Интегральный показатель количества и качества не раскрывает суть инвестиций. Это проявляется в хаотичном инвестировании в объекты социальной среды. Иными словами – нет алгоритма действий в инвестициях: они направляются в те заинтересованные стороны, с которыми взаимодействие идет слабо или тем, с кем взаимоотношения достаточно крепки, и для их развития требуются дальнейшие инвестиции.

Ассоциацией менеджеров России также был разработан количественный индекс социальных инвестиций, представляющий собой производные от величины социальных отчислений компании, однако он не может использоваться в качестве показателя эффективности.

По нашему мнению, корпоративная социальная ответственность (КСО) означает, что компания берет на себя обязательство действовать ради достижения общественного благосостояния (даже если такие действия могут снизить ее экономические выгоды в краткосрочном периоде) и получает полезный эффект от общества. Поэтому эффективность корпоративной социальной ответственности необходимо рассматривать во взаимосвязи инвестиций со стороны компании и результат от инвестиций со стороны заинтересованных сторон. Таким образом, эффективность КСО будет зависеть от уровня ответственности со стороны компании и обратного уровня ответственности со стороны стейкхолдера в системе корпоративных отношений.

Одна из проблем современных социальных отношений – это стремление оперировать в обществе по принципу «выигрыш – проигрыш»: бизнес, являясь частью общества, стремится соблюсти свои интересы, мало заботясь об интересах общества. Однако развитие общества и бизнеса можно улучшить, применяя тактику «выигрыш - выигрыш». При использовании такой тактики в решении противоречивости интересов, ресурсы не будут накапливаться у выигрышной стороны, а будут перераспределяться согласно выигрышной специализации, благодаря которой одна сторона будет пользоваться выигрышем другой стороны.

Анализ заинтересованных сторон в различных компаниях позволяет определить основные направления развития социальной ответственности и проблемы, возникающие в процессе развития. При определении стейкхолдеров необходимо учитывать комплексность структур (тип организации, отрасль, размер организации), а также тот факт, что на стейкхолдеров влияют по-разному представители различных уровней

организационной структуры компании. Заинтересованность в стейкхолдере повышается по мере увеличения влияния стейкхолдера на уровнях иерархии в компании.

Определение потребностей стейкхолдеров невозможно без выработки эффективной коммуникации с ними. Очень важно понимать, что разные заинтересованные лица 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.

Разделяя все общественные институты на стейкхолдеров и принимая во внимание замкнутость общественной системы, получаем, что ответственность распределяется между заинтересованными лицами и компанией, т.к. интерес в результатах деятельности компании подразумевает некоторый уровень ответственности. Предположим, что полезный эффект от социальной программы компании больше, чем эффект от действия стейкхолдера, на которого направлено воздействие. Тогда компания проявит себя в роли благотворителя, направив средства без извлечения адекватной выгоды (ситуация «проигрыш – выигрыш»).

Если же полезный эффект от заинтересованного лица превышает полезный эффект от социальной программы, то компания проявляет «социальный эгоизм» (ситуация «выигрыш – проигрыш»)

Для компании второй вариант предпочтительнее, однако в замкнутой системе если с одной стороны эгоист, то с другой – благотворитель. Постоянно быть благотворителем не будет ни компания, ни один из стейкхолдеров, поэтому эффективность социальных отношений будет при приблизительно равных полезных эффектах всех участников взаимодействия, то есть когда ситуация будет являться выигрышной для всех сторон.

В качестве примера можно привести отношения между работником и компанией. Если компания улучшает условия труда, повышает заработную плату, а работник не улучшает результат своего труда, то компания проявляет благотворительность, а работник – «эгоизм». В обратном случае работник приложит усилия, повысит свою результативность, но компания неадекватно отреагирует либо вообще не отреагирует на этот факт. Отрицательные последствия в первом случае – неокупленные затраты предприятия, во втором – снижение мотивации, потеря лояльности, неудовлетворенность работой со стороны работника. Оба варианта в худшем случае могут привести к разрыву отношений (увольнению работника).

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.

При выявлении эффективного взаимодействия необходимо принимать во внимание тот факт, что у бизнеса есть четкая цель – получение прибыли. Поэтому бизнесу необходимо применять тактику «выигрыш – выигрыш» при условии максимизации полезного эффекта, который приведет к получению максимальной прибыли.

В соответствии с этим, нами предложено изменить подход к расчету качества взаимодействия компании с социальным окружением, взяв за основу качественный индекс Ассоциации Менеджеров России. Принимая во внимание тот факт, что качественным взаимодействие будет являться при условии ответного полезного эффекта от заинтересованного лица по отношению к компании, необходимо сравнить показатели $IK_{(i)}$ и показатель присутствия ответного признака со стороны стейкхолдера ISi. Таким образом, если при присутствии некоего признака Xi1 в компании у стейкхолдера появляется ответный признак Yi2, то данное взаимодействие эффективно. В случаях, если у одной из сторон признак не проявляется в ответ на проявление признака с другой, то такое взаимодействие признается неэффективным. Поэтому, объединив качественные индексы социальных инвестиций компании и заинтересованного лица, можно рассчитать эффективность корпоративной социальной ответственности.

Эффективность корпоративной социальной ответственности компании и стейкхолдера (частный показатель) рассчитывается по следующей формуле:

$$IQ(ij) = \frac{1}{n} \sum_{i=1, j=1}^{n} (Xi - Yj), \quad (4)$$

где *Xi* – булева переменная, принимающая значение 1, если *i*-ый признак присутствует у компании, и равна 0, если этот признак отсутствует; *Yj* – булева переменная, принимающая значение 1, если *j*-ый признак присутствует у стейкхолдера, и равна 0, если этот признак отсутствует; *n* –число признаков, по которым оценивается социальная деятельность компаний.

Показатель IQ варьируется от -1 до 1, нулевое значение означает эффективное взаимодействие. (рис. 1)

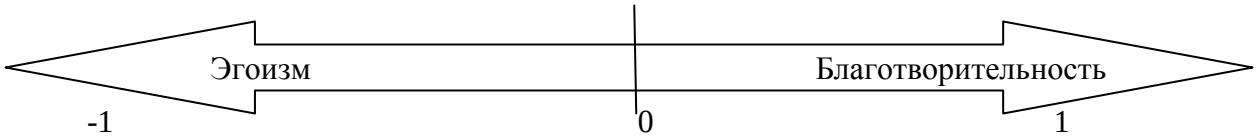


Рис 1. Вариация показателя IQ

Качество взаимодействия компании со всеми стейкхолдерами рассчитывается по следующей формуле:

$$IQS = \sum_{n=1}^{S} IQ(ij), \quad (5)$$

где S – количество стейкхолдеров, принимаемых в рассмотрение. Показатель IQS варьируется от -S до S, нулевое значение означает эффективное взаимодействие со всеми стейкхолдерами

Качество взаимодействия группы компаний с одним стейкхолдером рассчитывается по формуле:

$$IQT = \frac{1}{T}\sum_{n=1}^{T} IQ(ij), \quad (6)$$

где T – количество рассматриваемых компаний. Показатель IQT принимает значения от -1 до 1, -1 означает проявление эгоизма по отношению к стейкхолдеру, 1 означает проявление благотворительности, 0 – эффективное взаимодействие.

Общий показатель эффективности увеличивает частный показатель на количество рассматриваемых стейкхолдеров, взаимодействующих с компанией, и на количество компаний в совокупности выборки, и рассчитывается по формуле:

$$QE = \frac{1}{T}\sum_{n=1}^{T} \sum_{n=1}^{S} IQ(ij), \quad (7)$$

где S – количество стейкхолдеров, принимаемых в рассмотрение; T – количество компаний. Показатель QE варьируется от -S до S, нулевое значение означает среднее эффективное взаимодействие компаний со стейкхолдерами.

На основании проведенного авторами исследования в 2008 году по определению уровня корпоративной социальной ответственности были определены факторы эффективности корпоративной социальной ответственности в компаниях Республики Коми и определены значения эффективности взаимодействия каждой из компаний с 11 группами заинтересованных лиц, к которым относятся:

1. Работники;
2. Собственники;
3. Бизнес-партнеры;
4. Потребители;
5. Органы власти;
6. Средства массовой информации (СМИ);

7. Негосударственные организации;
8. Потенциальные инвесторы;
9. Профессиональные организации;
10. Широкая общественность;
11. Конкуренты.

Статистически были рассчитаны значения показателей эффективности взаимоотношений каждой компании и стейкхолдеров, и согласно формуле 6 вычислены значения показателей эффективности социальной ответственности с заинтересованными лицами, представленными на рисунке (рис 2)

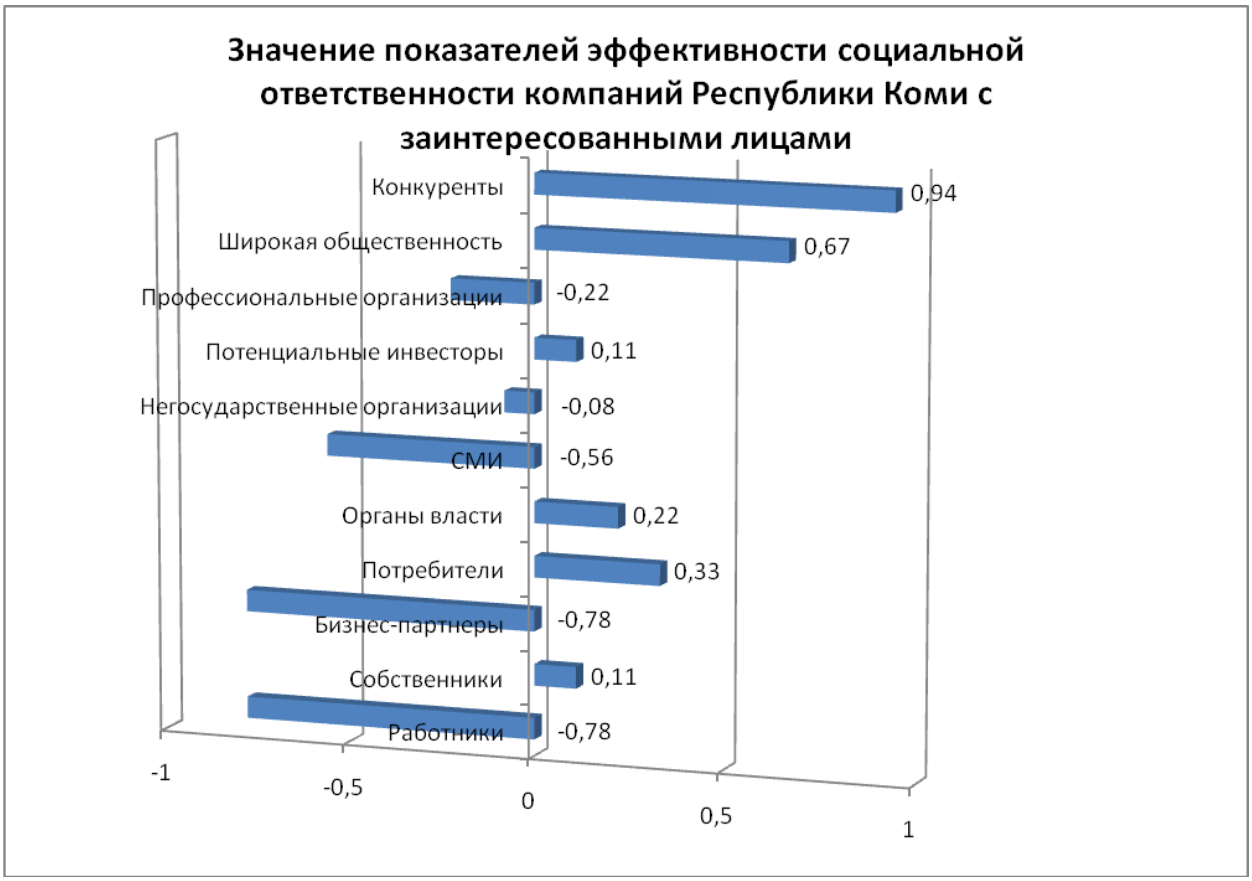



Рис. 2. Значение показателей эффективности социальной ответственности компаний Республики Коми с заинтересованными лицами

В результате исследования подтвердились тезисы о взаимоотношениях и значении заинтересованных лиц для бизнеса. Наиболее высокие значения эгоизма компаний проявляют по отношению к работникам, бизнес-партнерам и СМИ, что характерно для развивающихся стран. Детальный анализ взаимоотношений с работниками показал, что несмотря на большой вклад в достижение цели организации (получение прибыли), компании крайне не желают проявлять ответную ответственность по отношению к

работникам. Это объясняется невыгодными для работника положениями в трудовых договорах, практическим отсутствием или легкой заменимостью большинства работников, проблемными условиями функционирования в условиях спада и проявлении кризисных явлений, неравномерностью развития качества трудовых ресурсов и несбалансированностью спроса и предложения на рынке труда Республики Коми.

Бизнес-партнеры также ощущают на себе эгоизм компаний, вследствие частой нехватки оборотных средств в условиях финансового кризиса, желания получить более выгодные контракты, использования механизмов давления на поставщиков, возможностью использования неофициальных закупочных схем и других причин.

Средства массовой информации на региональном уровне имеют небольшой уровень влияния на бизнес, поэтому эффективность взаимоотношений также довольно низка. Однако осознавая важность информации о региональном рынке, продукции, услугах, контрагентах и конкурентах, а также возможность для размещения рекламы, компании охотнее идут на более эффективное взаимодействие.

Собственники, потребители, органы власти и потенциальные инвесторы получают больше выгод от взаимодействия с компанией, чем предоставляют сами. Собственники получают выгоды ввиду специфических знаний о компании, позволяющих прямо или косвенно участвовать в управлении активами, а также получают дивиденды с вложений в организации.

Потребители также получают больше выгод, чем предоставляют компаниям вследствие того, что они вносят наибольший вклад в достижение цели организации, поэтому компании на конкурентном рынке вынуждены проявлять благотворительность по отношению к потребителям. Кроме того, сами компании не полностью используют потенциал сотрудничества с потребителями, так как в большинстве случаев взаимоотношение с ними происходят только во время товарно-денежного обмена, а иные взаимоотношения практически исключаются (например, повышение лояльности, привлечение активных покупателей к мероприятиям компании, получение и использование специфических знаний потребителей и т.д.)

Органы государственной власти исторически получают больше выгод от взаимоотношения с бизнесом, однако органам государственной власти следует больше уделять внимания и поддерживать бизнес, так как от его развития зависит экономическое развитие территории.

Потенциальные инвесторы имеют положительное значение эффективности по отношению к себе, потому что компании нуждаются в привлечении средств, которыми располагают инвесторы. Становясь собственниками, инвесторы не теряют

положительного отношения к себе со стороны компании, и эффективность взаимодействия остается на том же уровне. Исследуя причины отсутствия изменений в эффективности, мы пришли к выводу, что большинство инвесторов претендуют на малые доли в имуществе организаций, поэтому компании считают их не ключевыми заинтересованными лицами и не меняют эффективность взаимоотношений, несмотря на то, что они перестали быть потенциальными.

Большое значение показателя благотворительности получили заинтересованные группы, представляющие широкую общественность и конкурентов. Большинство компаний не налаживают связи с общественностью и не получают от них полезного эффекта, однако общественность является получателем благ от компании через других заинтересованных лиц. Поэтому данный показатель характеризует большой потенциал для эффективного взаимодействия с общественностью, так как в ней содержится специфические навыки и знания, способные приносить выгоду компаниям. Конкуренты также практически не приносят выгод компаниям, однако тот факт, что значение взаимодействия не равняется единице доказывает сделанный авторами в предыдущем исследовании вывод о наличии связей с конкурентами и возможных сговорах.

Негосударственные организации (по защите окружающей среды, защите прав потребителей и т.д.) имеют наиболее эффективный показатель взаимодействия, что характеризует достаточную развитость бизнеса в Республике Коми, однако количество таких организаций крайне мало. Также эффективность отношений негосударственных организаций и компаний мало основывается на финансовых отношениях, а результаты взаимодействия выгодны обеим сторонам. Осознавая выгоды, бизнес строит выгодные отношения, хотя и не без отсутствия малой доли эгоизма.

Профессиональные организации (ТПП, РСПП, Опора, финансовые аналитики и др.) тоже близки к эффективному взаимодействию с бизнесом. Однако бизнес тем не менее проявляет некоторый эгоизм, что закономерно, учитывая, что такие организации созданы для защиты прав бизнеса и повышения его эффективности. Кроме того, компании мало заинтересованы в повышении эффективности сотрудничества, так как замечено, что низкий уровень благотворительности по отношению к госорганам и низкий уровень конкуренции определяют более высокий эгоизм по отношению к профессиональным организациям, и наоборот – при повышении влияния государства бизнес начинает более эффективно сотрудничать с профессиональными организациями.

Определяя общий уровень эффективности взаимоотношения бизнеса и общественного окружения, использовав формулу 7, был получен результат, равный -0,39, что означает достаточно эффективное взаимодействие с проявлением эгоизма компаний

по отношению к стейкхолдерам. Сопоставляя достаточно высокую эффективность взаимоотношений и средний уровень социальной ответственности, определенный в предыдущем исследовании[2], мы пришли к выводу, что заинтересованные лица также имеют средний уровень ответственности по отношению к бизнесу, что подтверждает тезис о равномерности развития бизнеса и общества. Создавая эффективные взаимоотношения со своим общественным окружением, бизнес вкладывает в его развитие, на что заинтересованные лица также добавляют положительный эффект компаниям. По нашему мнению, невозможна ситуация, когда существует слаборазвитый местный бизнес и развитое общество или наоборот; их развитие происходит параллельно.

Управление корпоративной социальной ответственностью означает оптимизирование соотношений усилий и ресурсов, направляемых на достижение коммерческих целей и на оплату социальных обязательств перед заинтересованными лицами. Таким образом, компании, проявляя социальную ответственность, могут добиться мультипликативного эффекта для общественного развития и повышения собственной эффективности, что является крайне важной задачей в условиях глобализации экономики, усиления конкуренции и интеграции России в мировое сообщество наравне с развитыми странами.

**Библиографический список**

1. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общей ред. С.Е. Литовченко – М.: Ассоциация Менеджеров, 2004 г.

2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. И.Ю.Беляевой, М.А.Эскиндарова. – М.: КноРус, 2008.

[2] Шихвердиев А.П., Серяков А.В Социальная ответственность бизнеса как элемент эффективного корпоративного управления // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – Электронный ресурс - гос.рег. № 0420700054 ФГУП НТЦ «Иноформрегистр». – сетевой адрес http//www.syktsu.ru. – 2008. № 1

# ИТОГИ IV СЕВЕРНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО ФОРУМА

**Пономарев А.Н., Пономарева В.А.**

*Данная информация посвящена итогам работы IV Северного инвестиционного форума, прошедшего в ноябре 2008 г. в столице Республики Коми г. Сыктывкаре с участием представителей органов государственной власти северных субъектов России, министерств и ведомств Российской Федерации, Аппарата Полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе, промышленных предприятий и организаций, научных и образовательных учреждений.*

.

**Ключевые слова: север, инвестиционный форум, органы государственной власти, высокие технологии, природные ресурсы, устойчивое развитие, экономическая безопасность, инновации, транспортная и энергетическая инфраструктура, бюджет, промышленные предприятия, агропромышленный комплекс, малый бизнес.**

В течение четырех последних лет в ноябре в столице Республики Коми г. Сыктывкаре проходит ставший традиционным Северный инвестиционный форум. В работе IV Северного инвестиционного форума приняли участие представители органов государственной власти северных субъектов России, министерств и ведомств Российской Федерации, Аппарата Полномочного представителя Президента РФ в СЗФО, промышленных предприятий и организаций, научных и образовательных учреждений.

С основным докладом на форуме выступил первый заместитель Главы Республики Коми. П.А. Орда. В своем докладе на тему «От сырья к высоким технологиям: цели, проблемы и пути решения» П.А.Орда отметил, что обеспечение устойчивого экономического развития на основе рационального и бережного использования природных ресурсов - одна из главных задач Правительства Республики Коми. Стратегия развития Республики Коми должна опираться на её ресурсный потенциал, но основной упор должен быть сделан на развитие глубокой переработки природных ресурсов. Именно этот подход должен определять направления и темпы развития региона, «точки роста» производств, формирование инфраструктуры, размещение производительных сил, адресность и объемы инвестиций.

Первый заместитель Главы отметил, что основными преимуществами Республики Коми перед другими регионами России являются:

- богатая минерально-сырьевая база;

- устойчивый рост валового регионального продукта, промышленного производства и иностранных инвестиций;

- развитие малого и среднего бизнеса;

- стабильная политическая обстановка;

- бездефицитное исполнение бюджета, низкий уровень долга и высокая способность финансирования капитальных расходов за счет собственных доходов.

По мнению докладчика, в рамках очередного этапа индустриального развития северных регионов России необходимо решить следующие задачи:

- формирование и реализация государством политики, стимулирующей развитие переработки природных ресурсов в местах их добычи и освоения.

- осознание бизнесом того, что вложение средств в переработку природных ресурсов и получение продукта с более высоким уровнем добавленной стоимости не менее выгодно, чем продажа сырья, но более стабильно с точки зрения зависимости от колебания цен на сырьевых рынках.

- создание современной транспортной и энергетической инфраструктуры региона, в том числе на принципах государственно-частного партнерства.

- развитие заинтересованности республиканских и местных властей в реализации инвестиционных проектов, применение «лэнд девелопмента», когда осуществляется подготовка территории для осуществления проекта с подведением всех необходимых коммуникаций, что значительно повышает стоимость земли и одновременно позволяет решать проблемы конкретного населенного пункта.

- модернизация системы профессионального образования, решение проблемы внедрения научных разработок в промышленное производство, разработка системы взаимодополняющего сотрудничества науки и бизнеса. Развитие образования, ориентированного на подготовку специалистов для нужд экономики, должно стать одной из важнейших задач государства.

- повышение уровня обоснованности управленческих решений, принимаемых республиканскими и муниципальными органами государственной власти.

- широкое использование различных институтов развития: создание особых экономических зон, использование средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, привлечение ресурсов государственных корпораций и банков, создание технопарков, расширение сети бизнес-инкубаторов.

- формирование нового для Республики Коми направления бизнеса, основанного на использовании огромного рекреационного потенциала путем формирования системы оказания туристических услуг и гостиничного сервиса.

Тематическое заседание № 1 «Социально-экономическое развитие северных регионов: консолидация усилий федеральных и региональных органов власти, международных организаций и бизнеса в поддержку обеспечения эффективности инвестиций прошло под руководством В.М. Гайзера, который выступил с докладом «Особенности социально-экономической политики в северных регионах (на примере Республики Коми)». Сопредседатель тематического заседания - директор института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН, член-корреспондент РАН В.Н. Лаженцев в своем докладе «Специфика жизнедеятельности человека на Севере и ее влияние на инвестиционную политику» затронул проблемы жизнедеятельности на севере. В частности он отметил, что политика государства должна быть направлена не количество населения, а на качество и условия его постоянного проживания. Особенно нужно обратить внимание на людей, укорененных на Севере, имея в виду, что здесь сложились историко-культурные ядра как базовые для дальнейшего освоения природных ресурсов и обживания территорий.

Особый интерес у присутствующих вызвало выступление министра промышленности и энергетики Республики Коми Н.Н. Герасимова «Создание оптимальной транспортной и энергетической инфраструктуры – один из важнейших факторов дальнейшего развития экономики северных регионов (на примере Республики Коми)».

В качестве одной из основных проблем, от решения которой напрямую зависит экономическое развитие как Республики Коми в целом, так и каждой из отраслей промышленного производства, является развитие транспортной, инженерной и энергетической инфраструктуры республики. Поэтому для развития этой отрасли необходимо, по мнению выступающего, решить следующие задачи:

- выполнение социальной функции по предоставлению населению доступных транспортных услуг;

- обеспечение соответствия возможностей транспортной инфраструктуры и наличия доступных энергоресурсов требованиям развивающихся производительных сил;

- развитие транспортной сети республики, создание условий для освоения природных ресурсов, находящихся в периферийных районах;

- создание эффективной системы энергоснабжения, резервирование сетей, внедрение современных технологий генерации и энергосбережения;

- формирование рыночных отношений в сфере оказания транспортных услуг, развитие конкуренции в инфраструктурном секторе экономики.

Основными направлениями развития современной транспортной и энергетической инфраструктуры определены:

- строительство новых и модернизация действующих железнодорожных и автомобильных дорог;

- увеличение объемов транзита нефти и газа по территории Республики Коми за счет увеличения пропускной способности трубопроводного транспорта, в том числе путем строительства новых объектов;

- обеспечение вновь создаваемых и модернизируемых производств электрической и тепловой энергией и природным газом.

Генеральный директор ОАО «Фонд поддержки инвестиционных проектов Республики Коми» Мальцев К.Р. в своем докладе «Механизмы участия Фонда в поддержке инвестиционных проектов Республики Коми» рассказал о целях и задачах деятельности Фонда.

О необходимости развития принципов государственно-частного партнерства в лесопромышленном комплексе выступил Генеральный директор ООО «УниверсалСтрой» Пучков В.В..

Также в рамках работы секции с сообщениями выступили Третьяк М.В. «Координация стратегического регионального развития», Хазова Е.В. «Перспективы развития Северо-Западного федерального округа: вызовы, приоритеты, угрозы и ограничения», Замятина Т.Е. «Обеспечение надежности функционирования жилищно-коммунального комплекса в условиях Севера» и др.

Работу тематического заседания № 2 «Внедрение инновационных технологий в экономику Севера: приоритетные задачи» открыл министр экономического развития РК Стукалов И.Е с докладом «Государственные механизмы поддержки внедрения инноваций в производство в Республике Коми». В нем было отмечено, что инновационный потенциал республики широко представлен самыми различными организациями. Это научные учреждения, включая институты Коми научного центра УрО РАН, ВУЗы, промышленные предприятия, организации малого и среднего бизнеса.

Тем не менее, существует ряд проблем, препятствующих активизации инновационных процессов. Это в первую очередь отсутствие законодательных основ государственной инновационной политики, а также:

- недостаток у предприятий собственных средств на инновации,

- недостаток инвестиционного и венчурного капитала;

- неразвитость инновационной инфраструктуры и как следствие - механизмов взаимодействия между участниками инновационного процесса.

В перспективе Правительство республики в этом направлении ставит перед собой достаточно амбициозные планы, а именно:

1. развитие инновационной инфраструктуры,
2. дальнейшее развитие нормативной правовой базы, в том числе принятие республиканской целевой программы, направленной на развитие в республике научной и инновационной деятельности,
3. развитие новых механизмов государственной поддержки.

С выступлениями по различным направлениям инновационной деятельности выступили председатель Президиума Коми НЦ УрО РАН Асхабов А.М., начальник нефтешахтного управления «Яреганефть» Гуляев В.Э., директор ОАО СПАСФ «Природа» Курченко А.Б. , начальник отдела трансфера технологий Московского физико-технологического института Арутюнов Ю.А., директор Института дополнительного профессионального образования Сыктывкарского государственного университета Зимина И.В., заместитель директора Института биологии Коми НЦ УрО РАН Чадин И.Ф. и другие выступающие.

Тематическое заседание № 3 было посвящено развитию сельскохозяйственного производства и созданию реальной конкурентной среды как фактор обеспечения продовольственной безопасности. Открыл секцию доклад Министра сельского хозяйства и продовольствия Республики Коми Чечёткин С. Л. «Показатели развития сельского хозяйства Республики Коми – проблемы и достижения». Министр отметил, что в Республике Коми собственное производство основных продуктов питания составляет менее трети от потребления. К сожалению, местные товаропроизводители вытесняются с внутреннего рынка, Республика Коми теряет объёмы производства продукции продовольственного комплекса.

Слабым местом агропромышленного комплекса по-прежнему остаётся сельское хозяйство. Природно-климатические условия значительно ограничивают возможности его развития.

Чтобы переломить ситуацию и обеспечить устойчивое позитивное развитие этой отрасли экономики, необходимы решительные действия по её модернизации, значительные суммы инвестиций. Техническое перевооружение, внедрение новейших технологий и оборудования, грамотная маркетинговая политика позволят обеспечить конкурентоспособность и спрос на местные продукты питания, повысить продовольственную самообеспеченность республики.

В отличие от других тематических заседаний форума, основная часть выступающих по проблемам агопромышленного комплекса представляла научные учреждения. В числе выступающих директор ГНУ «НИПТИ АПК РК Россельхозакадемии» Триандафилов А. Ф., доктор экономических наук, профессор Коми филиала Вятской госсельхозакадемии Найденов Н.Д., заведующий лабораторией аграрной экономики Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Иванов В.А., ректор Института переподготовки и повышения квалификации работников агропромышленного комплекса Республики Коми, доктор экономических наук, профессор Семяшкин Г. М. Интерес у специалистов вызвало хорошо аргументированное выступление сотрудника лаборатории экономики Государственного научного учреждения "НИПТИ агропромышленного комплекса Республики Коми" Российской академии сельскохозяйственных наук Стрекаловой Т.В. на тему "Оценка сельскохозяйственного производства в Республике Коми с позиции бизнеса в котором дана оценка проблем, стоящих перед сельским хозяйством, а, именно:

1. Низкая конкурентоспособность продукции местного производства, которая обусловлена высокой степенью износа основных средств и недостатком современного оборудования, технологической отсталостью производства, низкой квалификацией кадров, стремлением наладить кустарную переработку сырья непосредственно на предприятии из-за низких закупочных цен на натуральное продовольственное сырьё.

2. Отток квалифицированных трудовых ресурсов не регулируется административно, не действуют эффективные экономические регуляторы, дефицит кадров не компенсируется за счёт модернизации производства, повышения производительности и оплаты труда, что угрожает полной деградацией отрасли.

3. Угнетение местного производства продукции животноводства в значительной мере обусловлено интервенцией на рынок республики из других регионов дешёвых аналогов, а также завозимых или изготовленных в республике продуктов из восстановленного молока, мяса долговременного хранения, с добавлением всевозможных суррогатов, растительных ингредиентов. В республике эта проблема стоит острее, чем в других регионах, поскольку доля натуральной животноводческой продукции собственного производства в общем балансе продуктов питания животного происхождения не превышает 25-27%, что создает реальную угрозу зависимости региона от ситуации на внешних (по отношению к республике) продовольственных рынках.

В рамках форума работала Межрегиональная научно-практическая конференция «Особенности обеспечения трудовыми ресурсами и подготовки кадров – использование

научного потенциала северных регионов» под руководством первого заместителя Главы Республики Коми П.А. Орды. В его докладе было отмечено, что один из наиболее значимых факторов роста экономики и стабилизации социальной обстановки – усиление инновационной составляющей развития и обеспечение этого развития подготовленными специалистами самого высокого профессионального уровня.

С каждым годом становится все труднее удовлетворять потребности экономики республики в квалифицированных кадрах за счет местных трудовых ресурсов.

Поэтому необходимо разработать специальные меры, предотвращающие или компенсирующие развитие отрицательных демографических и миграционных тенденций. Среди таких мер могут быть внедрение новой техники и передовых технологий, которые позволяют значительно повысить производительность труда, а также использование трудового потенциала людей пенсионного возраста, разработка Концепции миграционной политики, что улучшит качественный состав населения и его демографическую структуру.

По-прежнему остро стоит проблема эффективности профессионального образования в Республике Коми, которое пока не выполняет свою основную функцию – подготовку специалистов в соответствии с реальными потребностями экономики региона. Поэтому при разработке социальной политики следует обратить внимание на реализацию планов по реформированию системы профессионального образования в целях приведения её деятельности в соответствие с реальными потребностями работодателей. Предстоит значительно усилить роль договорных отношений, регулирующих сотрудничество власти и бизнеса в области профессионального образования, разработать и внедрить механизм государственного заказа на подготовку специалистов всех уровней квалификации, в том числе и для органов государственного управления, сформировать полноценный резерв управленческих кадров из числа наиболее перспективных профессионалов.

Планируется разработать механизм предоставления бюджетных средств работодателям для организации профессионального образования работников. А на региональном уровне необходимо продумать дополнительные меры по повышению производительности труда за счет модернизации производства и внедрения инноваций, за счет роста квалификации действующей и подготавливаемой рабочей силы.

Особое внимание следует уделить кадровому и научному обеспечению инновационного развития республики. Для этого надо решить три основные задачи:

- подготовить кадры для обеспечения инновационного развития;

- активизировать научно-исследовательскую и внедренческую деятельность в вузах в партнерстве с организациями реального сектора экономики;

- создать необходимую инновационную инфраструктуру, используя для их реализации механизмы государственно-частного партнерства.

Вопросам модернизации профессионального образования в регионе было посвящено выступление министра образования и высшей школы РК Струтинской Н.Л.

Продолжили тему, поднятую министром, выступления директора Сыктывкарского индустриального техникума Коркина Н.И., директора Сторожевской средней школы Захаренко А.М., директор Воркутинского горного института Казанин О.И., профессор УГТУ Андронов И.Н, генеральный директор ОАО «Пригородный» Буткин А.В., директор Сыктывкарского лесного института Жиделева В.В..

В рамках форума в КСЦ Ренова, СКЦ Лесозавод и Торгово-промышленной палате РК работали выставки «Экономический потенциал Республики Коми», на которых были представлены инвестиционные проекты, инновационные и промышленные разработки, агропромышленный и рекреационный потенциал Коми. По сравнению с прошлым годом количество предприятий, участвовавших в выставке, увеличилось более чем на треть, что свидетельствует об интересе со стороны реального сектора экономики к проводимому мероприятию.

Результатом работы IV Северного инвестиционного форума стало подписание Главой Республики Коми В.А. Торлоповым соглашений о реализации на территории республики трех крупных инвестиционных проектов: с компанией «Универсалстрой» - о строительстве лесопромышленного комплекса в Троицко-Печорске, с компанией «Енисей», планирующей построить нефтеперерабатывющий завод в Усинске, с группой компаний «Монди» - о реализации проекта «Степ».

В резолюции форума отмечено, что

1. Северные регионы Российской Федерации могут и должны активно участвовать в развитии перерабатывающих отраслей отечественной промышленности.

2. Для повышения мотивации товаропроизводителей к диверсификации промышленного производства и развитию наукоемких производств предстоит сформировать действенную систему стимулирования производства и экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью; расширить практику использования налогового кредита при инвестировании; рассмотреть вопрос снижения ставок по всем налогам для вновь создаваемых специализированных технологических организаций (центров) и инновационных предприятий на период их становления.

3. Необходимо кардинальное изменение принципов взаимодействия научных и образовательных учреждений, бизнеса и государства в интересах инновационного развития перерабатывающих отраслей.

4. Первоочередное развитие транспортной, энергетической и информационно-телекоммуникационной инфраструктуры северных регионов должно рассматриваться в качестве одного из основных показателей перспективности и инвестиционной привлекательности этих регионов.

5. На территории северных регионов Российской Федерации необходима долговременная и поэтапная политика планируемой миграции, учитывающая специфику жизни на Севере.

Проведение очередного – Пятого Северного инвестиционного форума запланировано на середину ноября 2009 года.

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

**Акопов В.И. –** Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук; к.геогр.наук; ведущий научный сотрудник; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. (8-212) 44-06-84.

**Арутюнов Ю.А. –** ГОУ ВПО «Московский физико-технологический институт»; к.э.н., начальник отдела трансфера технологий; Московская область, г. Долгопрудный, Институтский проспект, 9; тел. (8-495) 408-41-11, e-mail:double-spiral@mail.ru

**Вишняков А.А.** – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; к.э.н., доцент кафедры экономической теории и корпоративного управления; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49; e-mail:koet@syktsu.ru

**Гаджиев Ю.А. –** Коми научный центр Уральского отделения Российской академии наук; к.э.н., зав. лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая; тел. (8-212) 44-06-84.

**Ильина Л.И. -** Сыктывкарский филиал Российского университета кооперации; к.э.н. доцент, зав. кафедрой учетно-экономических дисциплин; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 51; тел. (8-212) 43-53-27; e-mail:sfmupk@parma.ru

**Ковров Е.Б. -** Федеральный общественно-государственный фонд по защите прав вкладчиков и акционеров, управляющий; к.э.н.; г. Москва, Городок им. Баумана южный корпус, Е-37, (8-499) 166-44-25, e-mail: post@fedfond.ru.

**Подпрятова В.В. -** IFC (Международная финансовая корпорация), группа Всемирного банка; Программа по стимулированию инвестиций в энергосбережение; 121069 г. Москва, ул. Большая Молчановка, д.36/1; тел. (8-985) 79-97-98.

**Пономарев А.Н.** – Министерство промышленности и энергетики Республики Коми, заместитель начальника департамента экономического анализа и инвестиционных проектов; г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 157; тел.; (8-212) 24-55-89, e-ponomarev.mprom@mail.ru

**Пономарева В.А. -** ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; аспирант, кафедра банковского дела; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-72-59.

**Серяков А.В.** - ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; ст.преподаватель кафедры экономической теории и корпоративного управления; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49; e-mail:koet@syktsu.ru

**Солодовников С.А. -** IFC (Международная финансовая корпорация), группа Всемирного банка; Программа по стимулированию инвестиций в энергосбережение; 121069 г. Москва, ул. Большая Молчановка, д.36/1; тел. (8-985) 79-97-98.

**Статьин В.А. -** Объединение по Защите Интересов Акционеров Предприятий и Организаций (НП ОПИАК), генеральный директор; ОАО «Уралсвязьинформ», независимый директор совета директоров; г. Москва, Проспект Вернадского, д.9/10, тел. +7(910) 413-40-40; e-mail:opiak@narod.ru

**Стыров М.М. –** Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук; ведущий инженер; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. (8-212) 44-06-84.

**Фаузер В.В.** – Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук; д.э.н., профессор; заведующий отделом; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. (8-212) 24-42-67; (8-212) 24-53-28.

**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; e-mail:koet@syktsu.ru

**Шихвердиев П.А.** – АОУ ВПО «Коми государственная академия государственной службы и управления», аспирант; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 11; тел. (8-212) 24-40-39; DAG9999@ya.ru.

## 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

Файл с текстом статьи или рецензии (комментария) пересылается по электронной почте по адресу 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

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