Выпуск №1, 2010

08.00.00 Экономические науки

СОДЕРЖАНИЕ
CONTENT

Блинов А.О. Особенности креативного и творческого потенциала современных организаций

Blinov A.O. Features of creative potential of modern organizations

Большаков М.К., Иваницкая И.И. Применение индикативного подхода к измерению устойчивости лесного сектора

Bolshakov M.K., Ivanitskaya I.I. Appliance of indicative access in the dimension stability of forest sector.

Броило Е.В. Проблемы обеспечения безопасности в период реструктуризации

Broilo E.V. Problems in organization safety maintenance in the period of restructurings

Вишняков А.А. Разработка модели корпоративного управления для активизации инновационной деятельности, обеспечения энергоэффективности и ресурсосбережения в условиях повышенных рисков Севера

Vishnyakov A.A. The development of a model of the corporate governance for activization the innovative activity, maintenance of power efficiency and saving resources in the conditions of the raised risks of the North.

Иванов В.А. Значение сельского хозяйства Севера в обеспечении продовольственной безопасности

Ivanov V.A. Significance of agriculture of the north in maintenance of food safety.

Ильина Л.И. Оценка научных трактовок о субъектах и объектах отношений собственности

Iljina L.I. Valuation of scientific theory about subjects and objects in property relations

Ищенко С.М. Синергия персонала при слиянии корпоративных культур

Ishenko S.M. Staff synergism by consolidation of corporative culture

Проничев И.К. Внешнеэкономические связи Республики Коми: колеблющиеся успехи

Pronichev I.K. Foreign economic relations of the Komi Republic: unstable success.

Ружанская Н.В. Роль бюджетирования в инновационном развитии экономического потенциала кооперативной организации

Ryzhanskaya N.V. The role of budgeting in innovative development of corporate organization economic potential.

Фаузер В.В. Роль миграции в формировании населения во вновь осваиваемых районах Севера и Арктики

Fauzer V.V. The role of migration in formation of population in the newly developed regions of north and Arctic.

Фаузер Вл.В. Социально-демографическое измерение трудовых отношений в организациях Республики Коми

Fauzer V.V. Socio-demographic dimension of labor relations in the organizations of Komi Republic.

Шихвердиев А.П. Разработка эффективной модели корпоративной социальной ответственности для обеспечения рационального природопользования в условиях Севера

Shihverdiev A.P. Development of corporate social responsibility model for provision of rational environmental management in the conditions of north region.

Шихвердиев П.А. Создание качественной инфраструктуры инвестиционной деятельности как фактор обеспечения экономического роста Севера в целях развития инновационной экономики и противодействия экономическим кризисам (на примере Республики Коми)

Shihverdiev A.P. Creation of guilty investment activity infrastructure as a factor of North region economic advance provision to develop innovative economy and opposition to economic crisis. (on the example of the Komi Republic)

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Information platform

Информация о VI Северном социально-экологическом конгрессе «Экологическая безопасность северных стран и этнокультурная политика»

Information about of VI North socio-ecological congress on the subject “Ecological safety of northern countries and ethnocultural policy”

Информация о проведении международной научной конференции аспирантов и студентов «Основные направления перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития в целях обеспечения национальной безопасности», посвященной победе Советского народа в Великой Отечественной войне

Information about holding international science conference of aspirants and students “Main transit directions to the innovative socially-oriented type of economic development in aid of national safety guarantee”, dedicated to the Great Patriotic War’s victory.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

AUTHORS INFORMATION

Блинов А.О. – ГОУВПО Всероссийский заочный финансово-экономический институт, д.э.н., профессор, академик РАЕН; г. Москва, ул.13-я Парковая, 27, корп.2, кв.1; (8495) 461-18-80.

Blinov A.O. – SEI HVE National extramural financial-economic institute. Dr.sc.oec, professor, academician of RAEN; Moscow, 13 Parkovaya st, build 2. Apt/1 (8495)461-18-80

Большаков Н.М. – Сыктывкарский лесной институт – филиал ГОУВПО «Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова»; д.э.н., профессор, кандидат технических наук, почетный президент Сыктывкарского лесного института – филиала ГОУВПО «Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова»; 167982 Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Ленина, 39 ; galandina@rambler.ru

Bolshakov N.M. – Syktyvkar Forest University – branch of SEI HVE "Saint Petersburg state forest engineering academy by the name of S.M. Kirov", Dr.sc.oec, professor, doctor of science, honorary president of Syktyvkar State University – branch of GOYVPO "Saint Petersburg state forest forest engineering academy by the name of S.M. Kirov"; 167982 Komi Repubic, Syktyvkat, 39 Lenina st., galandina@rambler.ru

Броило Е.В. - Сыктывкарский филиал АНО ВПО ЦС РФ «Российский Университет Кооперации»; д.э.н., профессор кафедры экономического анализа и аудита; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 51; тел. 8-912-968-65-11; e-mail: broilo@list.ru

Broilo E.V. – Syktyvkar branch AHO HVE TS RF "Russian university of cooperation"; Dr.sc.oec, professor assistant, professorship of economic analysis and audit; Syktyvkar, 51 starovskogo st., phone: 8-912-968-65-11; e-mail: broilo@list.ru

Вишняков А.А. – ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»; к.э.н., доцент кафедры экономической теории и корпоративного управления; зам. руководителя Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования СыктГУ; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55, каб. 305; тел. (8212) 43-48-49, e-mail: koet@syktsu.ru.

Vishnyakov A.A. – SEI HVE "Syktyvkar State University", Ph.D. in Economics, associated professor of economic theory and corporative management, deputy director of Research and development center of corporate law, management and venture investments SSU, Syktyvkar, 55 Starovskogo st, of.305, phone: (8212) 43-48-49, e-mail: koet@syktsu.ru.

Иваницкая И.И. – Сыктывкарский лесной институт – филиал ГОУВПО «Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова»; доцент,

к.э.н., заведующая кафедрой менеджмента и маркетинга; 167982 Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Ленина, 39; galandina@rambler.ru

Ivanitskaya I.I. - Syktyvkar Forest University – branch of SEI HVE "Saint Petersburg state forest engineering academy by the name of S.M. Kirov", associated professor, Ph.D. in Economics, head of management and marketing subdepartmen; 167982 Komi Republic, Syktyvkar, 39 Lenina st; galandina@rambler.ru

Иванов В.А. - Институт социально – экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН, заведующий лабораторией аграрной экономики, д.э.н., профессор; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 26; тел. раб.: (8212) 24-52-45; e-mail: v_ivanov@iespn.komisc.ru

Ivanov V.A. – Institute of social-economic and North energy problems of Komi Scientific center YrO RAN, chief of agrarian economy laboratory, Ph.D. in Economics, professor; Syktyvkar, 26 Kommynisticheskaya st, phone .: (8212) 24-52-45; e-mail: v_ivanov@iespn.komisc.ru

Ильина Л.И. - Сыктывкарский филиал АНО ВПО ЦС РФ «Российский Университет Кооперации»; д.э.н., профессор кафедры финансов и статистики; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 51; тел. (8-212) 43-53-27; e-mail: sfmupk@parma.ru

Iljina L.I. – Syktyvkar branch AHO HVE TS RF "Russian university if cooperation", Ph.D. in Economics, professor of finance and statistics chair; Syktyvkar, 51 Starovskogo st; phone: (8-212) 43-53-27; e-mail: sfmupk@parma.ru

Ищенко С.М. - ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»; старший преподаватель кафедры финансового менеджмента; 167023, , г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55. Тел.: (8212) 42-43-14. E-mail: swetlana.mymail@yandex.ru.

Ishenko S.M. – SEI HVE "Syktyvkar State University", assistant professor of financial management chair, 167023, Syktyvkar, 55 Starovskogo st., phone: (8212) 42-43-14. E-mail: swetlana.mymail@yandex.ru.

Проничев И.К. - ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»; к.э.н., профессор кафедры экономической теории и корпоративного управления; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55, каб. 305; тел. (8212) 43-48-49, e-mail: koet@syktsu.ru.

Pronichev I.K. – SEI HVE "Syktyvkar State University", Ph.D. in Economics, professor of economic theory and corporate governance chair, Syktyvkar, 55 Starovskogo st., phone: (8212) 43-48-49, e-mail: koet@syktsu.ru.

Ружанская Н.В. – АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», к.э.н., доцент кафедры финансового менеджмента и налогового консалтинга; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 51; тел. (8-212) 43-53-27; e-mail: sfmupk@parma.ru

Ryzhanskaya N.V. - Syktyvkar branch AHO VPO TS RF "Russian university if cooperation",

Ph.D. in Economics, associated professor of management and tax consulting; Syktyvkar, 51 Starovskogo st; phone: (8-212) 43-53-27; e-mail: sfmupk@parma.ru

Фаузер В.В. - Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН; ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»; зав. отделом социально-экономических проблем и лабораторией демографии и социального управления; зав. кафедрой менеджмента; д.э.н., профессор, заслуженный работник Республики Коми; 167982, г. Сыктывкар, ГСП-2, ул. Коммунистическая, 26; 8 (8212) 44-08-74; fauzer@iespn.komisc.ru

Fauzer V.V. - Institute of social-economic and North energy problems of Komi Scientific center YrO RAN, SEI HVE "Syktyvkar State University", manager of social-economic problems and laboratory of demography and social management department; head of management department, Ph.D. in Economics, professor, honored workman of the Komi Republic, 167982, Syktyvkar, GSP – 2, 26 Kommynisticheskaya st., phone: 8 (8212) 44-08-74; fauzer@iespn.komisc.ru

Фаузер Вл.В. - ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»;. Аспирант кафедры менеджмента; 167000, г. Сыктывкар, Октябрьский проспект, 55; 8 (8212) 44-08-74; fauzer@iespn.komisc.ru

Fauzer Vl.V. – SEI HVE "Syktyvkar State University", Ph.D. candidate of management department, 167000, Syktyvkar, 55 Oktyabrskij av., phone: 8 (8212) 44-08-74; fauzer@iespn.komisc.ru

Шихвердиев А.П. – ГОУВПО «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.

Shihverdiev A.P. - SEI HVE "Syktyvkar state university", doctor of science, economics, professor, member of Russian Academy of Natural Sciences, head of a economic theory and corporate governance chair, member of Russian community of corporative directors, Syktyvkar, Starovskogo st, 51, office 305, phone: (8212) 43-48-49, (8212) 32-26-29; e-mail: koet@syktsu.ru.

Шихвердиев П.А. – АОУВПО «Коми государственная академия государственной службы и управления»; аспирант, эксперт Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования СыктГУ; г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, 11; тел. (8-212) 24-40-39; DAG9999@ya.ru.

Shihverdiev P.A. – AOY HVE "Komi state academy of civil service and governance"; Ph.D. candidate, expert of Science-research center of corporate law and venture investments SSU; Syktyvkar, 11 Kommynisticheskaya st., phone: (8-212) 24-40-39; DAG9999@ya.ru.

ОСОБЕННОСТИ КРЕАТИВНОГО И ТВОРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

FEATURES OF CREATIVE POTENTIAL OF MODERN ORGANIZATIONS

Блинов А.О.

Blinov A.O.

В статье рассматриваются особенности креативного и творческого потенциала современных организаций. Автором разработана нелинейная модель творческого инновационного потенциала организации. Предложены пути развития творческой потенциала деятельности организации как путем осуществления поиска возможностей использования результатов инновационной и творческой деятельности других организаций, так и путем проработки собственной новации.

In article features creative potential of modern organizations are considered. The author develops nonlinear model of creative innovative potential of the organization. The ways of development creative potential of activity of the organization are offered as by implementation of searching possibilities to use the results of innovative and creative activity other organizations, and by studying it's own innovation.

Ключевые слова: креативный и творческий потенциал, организация, инновационное развитие, профессиональные знания, уровень образования, корпоративная культура, управление.

Keywords: creative potential, the organization, innovative development, professional knowledge, an educational level, corporate culture, management.

Экономика стран с развитой рыночной экономикой – это экономика с явно выраженными инновационными чертами. Базой инновационного развития являются творческий подход управлению организациями. Творческий капитал обеспечивает выполнение трех основных функций: воспроизводственную, инвестиционную и стимулирующую. Творческий капитал — это знания, информация, опыт, организационные возможности, информационные каналы, которые можно использовать для создания богатства. Другими словами, это сумма всего того, что знают и чем обладают персонал и что формирует конкурентоспособность организаций. Знания и навыки сотрудников организации, их профессиональные качества являются тем инструментарием, посредством которого создается интеллектуальная продукция, формирующая нематериальные активы организа-

ции. Человеческие потенциал играют первостепенную роль в создании творческого потенциала организации. В понятие человеческого потенциала включают также:

- компетентность, умение решать проблемы;
- интеллект;
- творческие способности;
- демографический и духовный потенциал;
- лидерские качества;
- мотивация;
- психометрические данные.

Профессиональные знания сотрудников организации определяются, прежде всего, уровнем и качеством образования. Это то, что позволяет в процессе профессиональной деятельности успешно пополнять знания, приобретая их в результате трудовой деятельности и на занятиях по профессиональной переподготовке или повышения квалификации. Знания сотрудника – это инструментарий, посредством которого создается интеллектуальная продукция, как результат творческого процесса. Создание интеллектуальной продукции порождает новые знания, тем самым увеличиваются человеческие активы и творческий потенциал организации.

Основная цель статьи заключается в исследовании творческого потенциала на предприятиях и разработка рекомендаций по развитию творческого потенциала деятельности организации.

Прирост человеческих активов происходит и в процессе целевого обучения специалистов, проведения учебных занятий по повышению квалификации и профессиональной переподготовки сотрудников организации. В связи с этим в передовых компаниях и фирмах США и Западной Европы обучению сотрудников в период их трудовой деятельности в организации придается исключительно важное значение. На учебу отводится до 20–30% рабочего времени. Профессиональная учеба организуется бесплатно для сотрудника и проводится периодически по планам переподготовки и повышения квалификации специалистов.

Однако, для реализации имеющихся и полученных знаний необходим опыт, навыки в решении профессиональных проблем, задач, которые возникают в инновационной деятельности организации. Прежде всего, необходимы навыки творческой работы, без которых создание творческого невозможно.

Весьма часто имеет место опыт и навыки у некоторых специалистов, которые присущи только данному сотруднику и не могут быть переданы любому другому члену кол-

лектива организации. В творческой деятельности – это опыт предвидения, интуитивный выбор направления исследований, методов решения задач.

Возможности успешного приобретения знаний и получения навыков во многом зависят от профессиональных качеств сотрудника и, прежде всего, от психометрических характеристик и способностей человека. Весьма важными для наращивания человеческих активов за счет увеличения объема коллективных знаний и навыков являются такие способности сотрудников как:

- обучаемость, восприимчивость к новым знаниям, жажда получения новых знаний;

- склонность к критическому мышлению;

- умение абстрагироваться, моделировать ситуацию, восприимчивость информационных технологий;

- деловитость, настойчивость в достижении поставленной цели, в решении задач;

- работоспособность, организованность, творческая «жилка».

Не последнюю роль в наращивании человеческих активов в процессе жизнедеятельности организации играют профессиональные наклонности, творческий подход к работе и профессиональная квалификация сотрудников. Существенным при этом является соответствие этих характеристик занимаемому сотрудником месту в коллективе, соответствие качеств сотрудника поставленным перед ним задачам.

Если знания и опыт могут приобретаться и наращиваться сотрудником организации в процессе профессиональной деятельности, особенно активно в процессе творческой деятельности, то психометрические характеристики, способности и наклонности каждого отдельного индивида являются данными ему от природы и могут лишь развиваться, но не могут быть приобретены как элемент обучения или воспитания.

Человечий потенциал организации зависит от:

- деловитости, настойчивости в достижении поставленной цели, в решении задач;

- работоспособности, организованности, творческой «жилки».

Не последнюю роль в наращивании творческого потенциала в процессе жизнедеятельности организации играют профессиональные наклонности и профессиональная квалификация сотрудников. Существенным при этом является соответствие этих характеристик занимаемому сотрудником месту в коллективе, соответствие качеств сотрудника поставленным перед ним задачам.

Если знания и опыт могут приобретаться и наращиваться сотрудником организации в процессе профессиональной деятельности, особенно активно в процессе творческой деятельности, то психометрические характеристики, способности и наклонности каждого от-

дельного индивида являются данными ему от природы и могут лишь развиваться, но не могут быть приобретены как элемент обучения или воспитания.

Потенциал творческой активности коллектива сотрудников организации, который обеспечивает эффективное использование человеческих активов, позволяет получить больше, чем сумму усилий отдельных членов организации, т.е. достигается синергетический эффект. Составляющая творческого потенциала определяется корпоративной культурой. Корпоративная культура способствует накоплению знаний, приобретению новых навыков, обогащению опыта и совершенствованию профессиональных качеств.

Корпоративная культура организации – это неотъемлемая часть ее творческого потенциала организации. Она определяет эффективность творческого процесса и успешность наращивания знаний и навыков сотрудниками организации.

В современных условиях бурного развития инновационной экономики, непрерывного совершенства производства, постоянного обновления выпускаемых товаров и услуг «ноу-хау» приобретают особое значение, обеспечивая успех в конкурентной борьбе и расширение рыночных ниш в организации, все это повышает творческий потенциал организации.

Автором разработана нелинейная модель творческого инновационного потенциала организации (рис.1), которая является

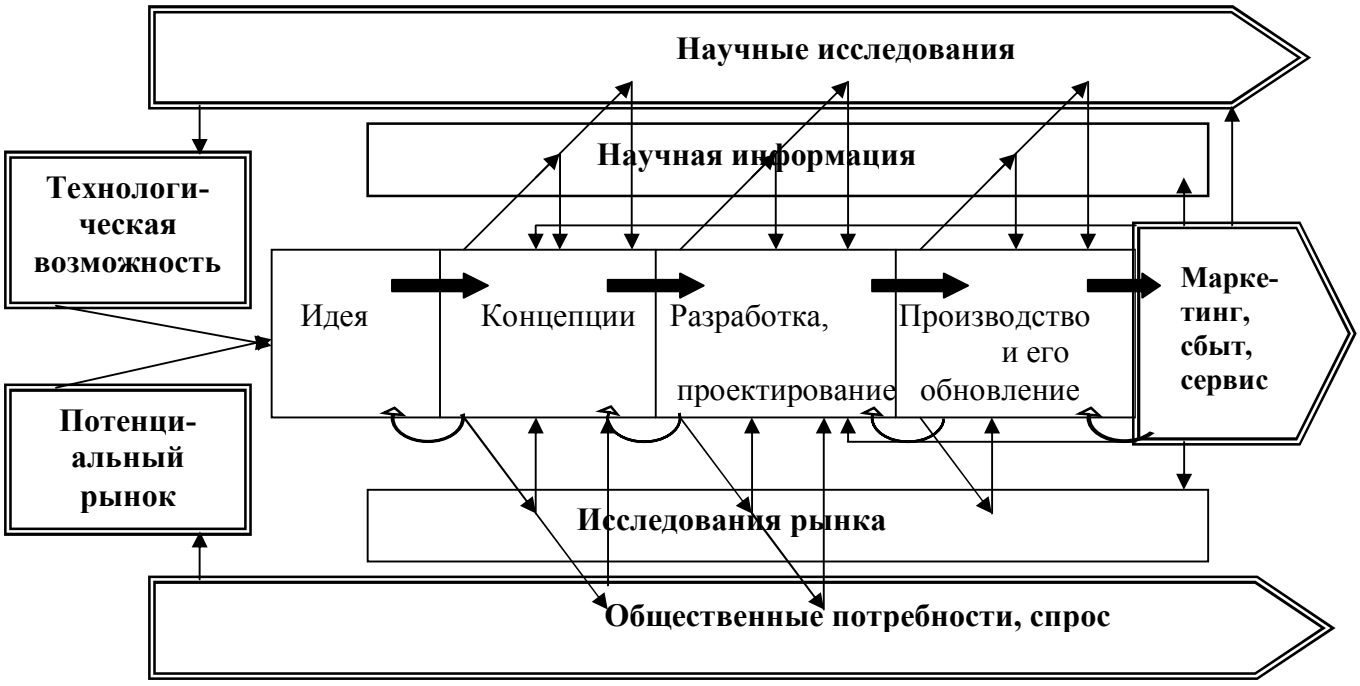

Рис. 1. Нелинейная творческая инновационная модель потенциала организации

совокупностью творческого и инновационного процессов и представляется как непрерывная цепь параллельно - последовательно протекающих однородных циклов. Создаваемая на творческом участке цикла интеллектуальная собственность, частично или полностью реализуется в завершающем цикл инновационном процессе [1]. Технологически циклы творческого потенциала деятельности организации представляют в виде шести последовательно реализуемых стадий, как это показано на рис. 2.

Цикл начинается с разработки дифференцированного направления развития творческого потенциала организации в начинающемся цикле (стадия 1), что позволяет уточнить направление научных исследований по определению сферы последующей творческой деятельности организации в этом цикле (стадия 2). При этом сфера творческой деятельности соответствует получаемому в завершении второй стадии цикла конкретному решению, которое определяет не только вид будущей инновационной продукции, но и ее особенности, ее отличительные черты, новизну и связанное с этим новое качество.

Рис. 2. Стадии творческого потенциала деятельности организации

Наличие творческого решения в организации в принятом дифференцированным направлении развития продукции, производимой организацией, является основополагающей предпосылкой для начала творческого процесса, в котором эта продукция будет создаваться. Поэтому следующая стадия цикла творческого потенциала организации (стадия 3) открывает инновационный процесс с его планирования. На этой стадии производится определение целесообразности производства новой продукции, эффективности будущего производственного процесса, его окупаемости и уточнение всех видов затрат для обоснования величины инвестиционных и творческих вливаний на последующих стадиях цикла.

Следующая 4-я стадия цикла развивается в соответствии с разработанными планами и включает научно-исследовательские и опытно- конструкторские работы (НИОКР) по созданию новой продукции и отработке технологии ее производства, доводке инновации до рыночного образца. В случае отсутствия необходимых для проведения этих работ инвестиций или творческого потенциала персонала организации происходит возвращение на 2-ю стадию цикла к поиску и исследованиям новых творческих идей и новых технических решений, которые предопределят создание совершенной продукции и будут более привлекательными для инвесторов.

При наличии в организации достаточных собственных средств или притоку необходимых инвестиций на 4-й стадии цикла продукция доводится до рыночного образца, что позволяет перейти к подготовке серийного производства инновационной продукции. Запуск серийного производства определяет начало собственно инновационного процесса создания и сбыта инновационной продукции с его характерными этапами:

- внедрение;
- рост;
- замедление роста;
- спад.

Все это происходит на 5-й и 6-й стадиях цикла творческого потенциала деятельности организации.

В различных циклах каждая однотипная по своему содержанию стадия творческого потенциала деятельности организации не одинакова по продолжительности и по объему выполняемых работ. Особенно это касается 1-й, 2-й и 4-й стадий, в которых велика роль творческой деятельности коллектива организации и определенной случайности нахождения перспективной инновационной идей и ее воплощения в реальной продукции.

В шестой стадии цикла осуществляется управление реализацией инновации, происходит создание и сбыт инновационной продукции. Она может быть как достаточно продолжительной, в случае существенного скачка качества новой продукции и успешного от-

рыва от конкурентов по разработанной технологии, а может оказаться непродолжительной, если развитие продукции в выбранном дифференцированном направлении осуществляется быстрыми темпами и на рынке появляется подобная более качественная продукция, создаваемая конкурентами.

Однако, как во втором, так и в первом варианте развития ситуации циклы творческого потенциала деятельности организации в эффективно функционирующей организации не прерываются. В случае удачной реализации инновации и большой продолжительности 6-й стадии цикла творческой деятельности происходит лишь смещение акцента в выборе направления дальнейших исследований, с большой вероятностью происходит переход к конгломератной диверсификации направления развития организации.

Творческий потенциал организации позволяет изучить стадии протекающих циклов в широком диапазоне. Однако при подобном подходе затруднено управление системой как совокупностью стадий на всем протяжении цикла.

Возможность повышения эффективности создания и использования творческого и инновационного процессов рассматривается на рис.2 разработки и вывода товара на рынок. Этот процесс включает этапы от генерации идей до начала коммерческой реализации товара. В этот период организация создаёт потенциальные варианты, получает представление потребителей от них, оценивает их, устраняет наименее привлекательные, разрабатывает опытные образцы продукции, испытывает их и внедряет на рынке. Экономия на первых этапах может вызвать большие издержки, и даже потери на последующих. Поэтому разумная политика состоит в тщательной проверке концепции товара на ранних стадиях. Данный рисунок детализирована, чем приведенная выше, поскольку принципы, использованные для построения циклов и этапов принятия разнородных решений, позволяют конкретизировать задачи, чтобы вовремя устранить малоэффективные варианты. Концепция организации такого процесса позволяет снизить риск ошибочных решений и издержки, возникающие в процессе выполнения производства нового товара.

При этом важнейшим пунктом этих научно-исследовательских проработок является прогнозирование тенденций развития, совершенствования продукции организации.

Результаты прогнозирования тенденций развития творческого потнециала процессов в отрасли должны позволять выявлять необходимость изменений в двух направлениях деятельности предприятия [2]:

- совершенствование выпускаемой продукции и расширение ее ассортимента за счет инноваций;

- модернизация производственной и социальной структуры организации, а также развития инфраструктуры.

Первичным в прогнозировании на данном этапе планирования является не определение направления совершенствования выпускаемой в отрасли продукции, а модернизация производственной структуры и развитие инфраструктуры являются вторичным.

Выявление необходимости поиска направления совершенствования творческого потенциала возможно на основании “сигналов”, которые исходят:

- от потребителей продукции и связаны с изменениями общественных потребностей;

- от изменения наших представлений о технических возможностях отрасли, связанных с научно-техническим прогрессом.

Конечной целью прогнозирования на этом этапе планирования является определение вида и создание образа продукции, которая будет выпускаться в данном цикле творческого потенциала деятельности организации. Весь процесс прогнозирования происходит в несколько этапов:

1. Определение совокупности свойств, которые предопределяют направления совершенствования продукции в заданных рамках диверсификации.
2. Выявление группы существенных свойств из сформулированной совокупности, обеспечивающих удовлетворение наиболее значимых проявляющихся общественных потребностей.
3. Выдвижение инновационной и творческой идеи, в которой определяется, каким образом могут быть обеспечены выявленные существенные свойства продукции, и тем самым проявляется образ будущей продукции, предполагаемой к выпуску в данном цикле интеллектуально-инновационной деятельности.

Последующие шаги планирования состоят в определении перспективности и коммерческой значимости выдвинутой инновационной идеи. Положительные выводы по этим показателям являются основанием для принятия идеи к дальнейшей разработке.

Это позволяет определиться с тематикой исследований и конструкторских проработок для получения технического решения проблемы совершенствования продукции и формирования облика инновации, создания макетов и опытных образцов в соответствии с техническим воплощение идеи.

Более эффективным в реализации выбранной сферы инновационной деятельности является осуществление патентного поиска: сбор, обработка и анализ информации в соответствующих нишах рынка, а также в областях научных исследований и технического творчества.

В каждой организации, и даже на различных циклах творческого потенциала деятельности одной и той же организации, процесс поиска и выявления плодотворной инновационной идеи происходит специфично и не может быть введен в рамки стандартного

алгоритма. Однако общим во всех случаях является база инновационного творчества – собираемая информация об общественных потребностях, достижениях научно-технического прогресса (НТП) и фундаментальной науки. Выбор форм и методов сбора и обработки информации, а также методика ее использования определяется спецификой деятельности организации и сложившимися традициями, корпоративной культурой коллектива специалистов организации.

Мной предложено два возможных пути развития творческой потенциала деятельности организации:

- при отсутствии инновационной и творческой идеи осуществляется поиск возможностей использования результатов инновационной и творчесвкой деятельности других организаций;

- при наличии инновационной идеи, которая была выдвинута творческим коллективом организации, производится дальнейшая проработка собственной новации [3].

Первое направление развития деятельности организации на этой стадии ведет к анализу возможностей приобретения патента или лицензии, осуществляется путем изучения в основном патентной литературы и сведений об инновационной деятельности конкурентов. Однако возможности приобретения патента или лицензии определяются также финансовым состоянием организации, а также срочность внедрения на рынок с конкурентоспособной продукцией [4].

При отсутствии финансовых возможностей использовать инновации других организаций происходит возвращение к поиску собственных инновационных идей. При наличии финансовых возможностей приобретения патента или лицензии дальнейший процесс может развиваться по двум вариантам:

- приобретение патента на изобретение или полезную модель, на базе которого создать новую технологию и осуществлять производство инновационной продукции, обладая эксклюзивными правами на эту продукцию;

- заключение лицензионного договора на производство конкурентоспособной продукции по уже отработанной технологии на предприятиях лицензиара.

Постановка цели и проведенное целевое прогнозирование позволяют перейти к определению плановых показателей творческого процесса. При осуществлении планирования обосновывается экономическая целесообразность творческого процесса, определяется время окупаемости инвестиций, намечаются необходимые для этого объемы производства, определяются все виды затрат и доходность проекта в целом. Поставленные цели и установленные пути их достижения при прогнозировании и решении задач планирования позволяют обоснованно сформулировать задачи, стоящие перед организацией, для успеш-

ной реализации интеллектуального капитала в инновационном процессе. Практическое решение поставленных задач по внедрению в производство инновации, налаживанию производства и сбыта инновационной продукции осуществляется через множество мероприятий и работ, которые необходимо разработать, составив программу их реализации. На основе содержания управленческого решения осуществляется разработка плана его реализации, то есть плана достижения поставленной цели, в котором определяют для каждого мероприятия время, силы и средства для их выполнения и связь с другими мероприятиями плана. (8)Разработка плана и последующее доведение его до исполнителей является основой и началом процесса реализации решения. Учитывая вышеизложенное можно предположить, что наиболее эффективным в управлении творческим потенциалом организации являются инновационные мероприятия, то есть мероприятия, в которых используются новые, более совершенные и эффективные принципы достижения результатов. Творчество определяется не абсолютной новизной мероприятия, само мероприятие может быть известным и применяемым в других отраслях производства или сервиса. (6) В конкретном процессе, управление которым осуществляется в данной организации, известное мероприятие дает новый эффект и позволяет получить результат лучше, чем традиционно проводимое мероприятие.

Существенно повышают эффективность производства и сбыта продукции творческие и инновационные мероприятия в инфраструктуре организации, в производственной сфере и в управлении организации. Таким образом, успешное управление творческим капиталом определяется правильным выбором цели и постановки задач, решение которых обеспечивается реализацией совокупности мероприятий в производственной сфере, инфраструктуре, в системе управления и социальной структуре организации. (7) Эффективное использование и производственной, и социальной структур предприятием зависит от способности руководства фирмы своевременно и грамотно принимать решения по проведению инновационных мероприятий, совершенствующих состояние элементов инфраструктуры, обеспечивающих производство товаров, повышение их качества и конкурентоспособности в меняющихся условиях рыночных отношений.

Совокупность творческих мероприятий и является механизмом, обеспечивающим возможность совершенствовать управление творческого потенциала деятельностью организации.

Список литературы

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации : пер. с англ. // под науч. ред. А.Г.Сеферяна.- СПб. : Питер, 2008.- 384 с.

2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. - М. Армстронг. пер. с англ. – СПб : Питер, 2005. – 832 с.
3. Блинов А., Блинов А., Захаров В., Захаров И. Опыт исследования внутрифирменных коммуникаций предприятия // Социологические исследования. - 2008. - № 11. - С. 28-39.
4. Гиус А. Живая компания. Рост, научение и долгожительство в деловой среде. – СПб. : Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 221 с.
5. Захаров В.Я., Блинов А.О., Хавин Д.В.., Захаров И.В., Рудакова О.С. Антикризисное управление. Теория и практика – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 304 с.
6. Минцберг Г. Структура в кулаке : создание эффективной организации: пер. с англ. – СПб. : Питер, 2004. – 512 с.
7. Робсон М., Уллах Ф. Реинжиниринг бизнес-процессов : практическое руководство: пер. с англ. / под ред. Н.Д.Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 222 с.
8. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации: пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.

Literature

1. Adizes I. Corporation life cycle management: translation from English//under the science editorship of A.G.Seferjana. - SPb.: Peter, 2008. 384 pages.
2. Armstrong M. Practice of management of human resources: the translation from English - M.Armstrong. translation from English – SPb: Peter, 2005. – 832 with.
3. Blinov A, Blinov A, Zaharov B, Zaharov I. Experience of research of intrafirm communications of the enterprise//Sociological researches. - 2008. - № 11. - p. 28-39.
4. Gius A. The living company. Growth, instigation and longevity in the business environment. – SPb.: the Stockholm school of economy in St.-Petersburg, 2004. – 221 p.
5. Zaharov V. JA, Blinov A.O., Havin D.V., Zaharov I.V., Rudakov O. S. Anti-recessionary management. The theory and practice – M: UNITI-DANA, 2009. – 304 p.
6. Mintsberg G. The structure in a fist: creating the effective organization: translation from English – SPb.: Peter, 2004. – 512 p.
7. Robson M, Ullah F. Reengineering of business processes: practical guidance: translation from English / under the editorship of N.D.Eriashvili. - M: UNITI-DANA, 2003. – 222 p.
8. Senge P. The fifth discipline: skill and practice of the self-trained organization: translation from English – M: Joint-Stock Company «Olympus-business», 1999. – 408 p.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНДИКАТИВНОГО ПОДХОДА К ИЗМЕРЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ ЛЕСНОГО СЕКТОРА

Appliance of indicative access in the dimension stability of forest sector.

Н.М. Большаков, И.И. Иваницкая

N.M.Bolshakov, I.I Ivanitskaya

Проблемы измерения устойчивости развития лесного сектора экономики рассматриваются с позицией неснижения доходности при нерациональном использовании ресурсов.

Problems of the forest sector sustainability measurement are considered from the point of view of not decreasing of profitability while unreasonable forest resources use.

Ключевые слова: балансовая модель, оценка, индикатор устойчивости, лесной актив.

Key words: balance model, valuation, sustainability indicator, forest activists.

В современных рыночных условиях важнейшей государственной задачей развития лесного сектора экономики является освоение новых направлений и форм мультифункционального использования лесов с целью повышения доходности лесного фонда, с одной стороны, и сокращения истощения сырьевого потенциала, его воспроизводства, с другой. Мы должны осознать, что Лесной капитал является дефицитным и ограничивающим фактором развития и нельзя допускать его обесценивания. Необходимо совершенствовать методы учета и оценки лесных ресурсов, включая в состав показателей наряду с экономическими, средообразующие и социальные. Существующая система учета и подсчета общественного богатства не дает возможности определить истинный вклад лесных ресурсов в его создание и поэтому не дает ответа на многие, возникающие в последние годы, вопросы. Особую значимость, при этом, приобретают структурные изменения лесных отношений. Эта проблема в научной литературе освещается недостаточно. Методология планирования мультифункционального лесопользования пока не отработана в такой мере, в какой она могла бы быть рекомендована для применения на практике [2]. Актуальность исследования процессов экономической устойчивости лесного сектора к истощению ресурсов обусловлена рядом обстоятельств. Во-первых, спецификой общественно-производственных отношений в лесном секторе; во-вторых, характерными особенностями

лесохозяйственного производства; в-третьих, целесообразностью научной оценки новых явлений; в-четвертых, необходимостью разработки методологических подходов и рекомендаций по устойчивому социально-экономическому развитию лесного сектора экономики.

Сама по себе идея экономической устойчивости, в каком бы направлении она не развивалась, в своей основе сводится к одному - наиболее высокому устойчивому уровню лесного дохода при использовании всей совокупности ресурсов и услуг: древесных, недревесных и рекреационных. Лесным доходом мы называем его особую форму, получаемую мультифункциональной эксплуатации (лесопользования). Специфика собственником лесных ресурсов (государством) от их (ресурсов) лесных отношений выделена в особой форме дохода - лесной ренте. В экономической науке через призму общественно-производственных отношений исследуются источники лесного дохода, механизмы его распределения и присвоения. Экономический аспект устойчивости лесного сектора предопределен ограниченностью лесных ресурсов, их экономической доступностью [1]. С экономической точки зрения существует два подхода в отношении использования лесных ресурсов:

- решать текущие экономические проблемы за счет потребления лесных ресурсов, сокращая их запасы для будущих поколений;

- решать стратегические финансовые проблемы только за счет получения лесного рентного дохода от эксплуатации всего комплекса ресурсов, оставляя сами ресурсы последующим поколениям.

Устойчивость лесного сектора экономики на пути реализации второго подхода наиболее соответствует требованиям устойчивого развития, когда объемы лесных ресурсов (площади, запасы и т.п.) должны либо оставаться без изменений (простое воспроизводство), либо увеличиваться (расширенное воспроизводство). Все это в большей мере актуализирует исследование процессов экономической устойчивости в лесном секторе экономики. Таким образом, мультифункциональная парадигма и экологический императив будущего являются методологической основой нашего исследования устойчивости лесного сектора экономики как исходного пункта формирования новой системы лесопользования в условиях постиндустриального леса. Парадигма в методологии науки есть модель осмысления явления на основе идей, взглядов и понятий. Исследование, результаты которого представлены, было предпринято с определенной целью предложить эмпирическую основу для изучения взаимозависимости между различными частями лесного дохода (истощение-прирост) в условиях мультифункционального лесопользования на базе теории общего экономического равновесия. Переход к исследованию устойчивого развития лесного сек-

тора экономики потребует освоения новых концепций и постулатов политэкономического характера, определяющих содержание лесного дохода, лесного капитала, национального дохода, методы и оценки истощения лесных ресурсов и др.

Понятие и измерение устойчивости лесного дохода. Экономическая наука, как известно, придает большое значение в познавательном процессе определению понятий изучаемых явлений. Понятия служат основой формирования специфических приемов экономического исследования, обеспечивающих научные познания экономической действительности. Разработка понятийного аппарата является составной частью исследования, и существенная доля его теории конструируется в понятиях. На рисунке 1 представлена система понятий оценки устойчивости лесного дохода.

Базовым понятием, характеризующим состояние и развитие лесного сектора экономики, является «устойчивый лесной доход». Согласно ст. 3 Федерального закона "О введении в действие Лесного кодекса Российской Федерации" земли лесного фонда находятся в федеральной собственности. Лесные участки в составе земель лесного фонда также находятся в федеральной собственности. Объектом права пользования и управления является участок лесного фонда.

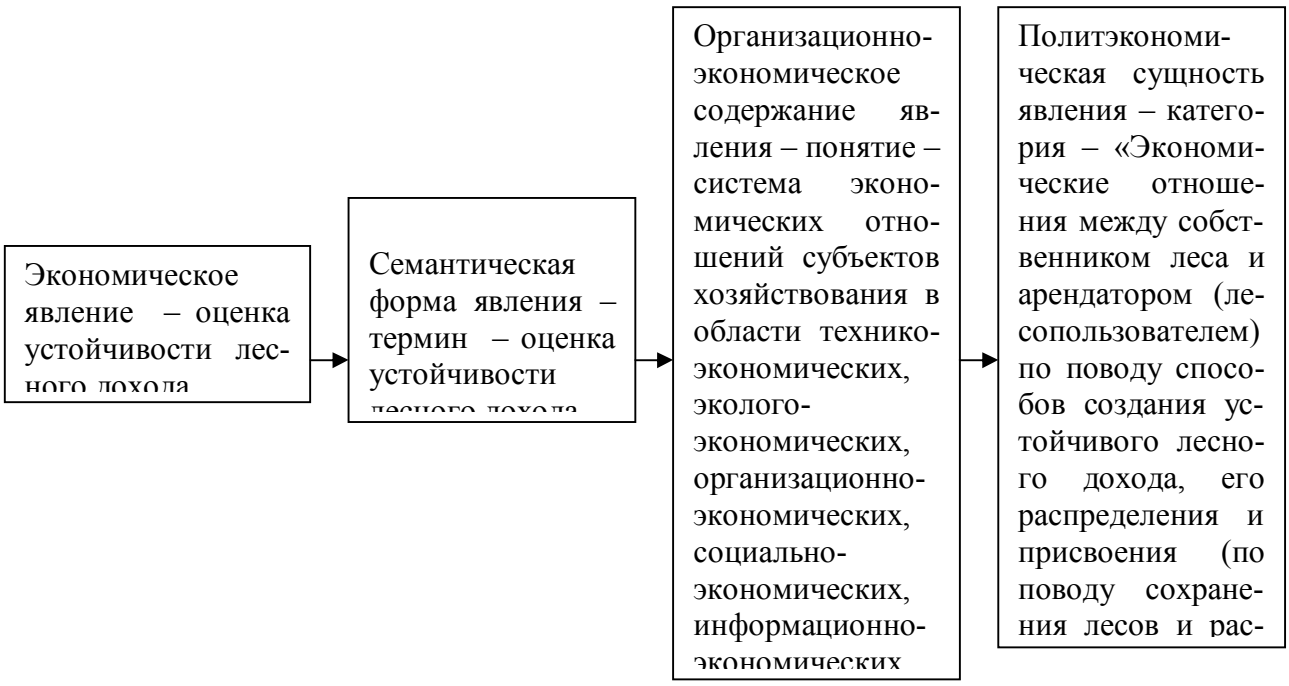

Рис.1. Схема изучения экономического явления «Оценка устойчивости лесного дохода»

Между правом собственности и его экономическим содержанием (экономической собственностью) имеется разграничение. Известен тезис К.Маркса о том, что собственность экономически реализуется в доходе [6]. Поэтому важнейшим моментом экономиче-

ской собственности является не владение, а система хозяйственного использования леса, те горизонтальные и вертикальные экономические отношения, порожденные вовлечением лесных ресурсов в область хозяйствования, между лесопользователями в лице органов власти, муниципальных образований, граждан, юридических лиц, а также между государством (собственником) и лесопользователями (вертикальные связи). Экономические отношения возникают по поводу способов создания устойчивого лесного дохода, его распределения и присвоения. Содержанием экономических отношений является возникновение, становление и разрешение экономических противоречий в различных формах при взаимодействии интересов субъектов лесных отношений, (акционеров, компаний, партнеров по лесному бизнесу, коллектива предприятия, отдельных граждан, местных, региональных, федеральных органов управления, инвесторов отечественных и зарубежных, общества) в области технико-экономических, эколого-экономических, организационно-экономических, социально-экономических, экологических, информационно- экономических отношений и отношений по поводу собственности.

Определение экономической устойчивости лесного сектора должно включать территориальный принцип устойчивости, предусматривающий пространственное деление лесного дохода: дерево (в наноэкономике), участок лесного фонда (в микроэкономике), лесной фонд региона (в мезоэкономике), лесной фонд страны (в макроэкономике), лесной фонд мира (в мегаэкономике). Центральным фактором устойчивости лесного дохода является время, его можно определить, например, как производство ежегодно и постоянно наиболее высокого уровня лесного дохода при сохранении дисконтируемой общей стоимости всех полезностей леса. Третьим фактором, который заслуживает внимания и который, прежде всего, касается экологического и социального аспектов, является вопрос о том, какие лесные продукты и услуги следует включать при рассмотрении устойчивости лесного дохода. К числу описательных понятий устойчивости лесного дохода следует отнести теорию, профессиональную практику и действительность. В таком подходе единое (дерево) и многое (лесной фонд) выступает как логически необходимое противоречие. Одно не может быть без многого, а многое есть также нечто единое. Это противоречие разрешается через их синтезирование в новую категорию целого. «Целое» есть диалектический синтез «одного» и «многого» [4].

Вопрос о методе восхождения от абстрактного к конкретному и связанный с ним вопрос об исходной простейшей категории так называемой «экономической клетке» имеет большое значение для формирования методологических принципов исследования (нахождение единого генетического основания системы производственных отношений, рассмотрение сущности на отдельных ступенях восхождения экономических законов и категорий

и, наконец, раскрытие целого, выявление субординации единого и многого и анализ взаимосвязи сущности и формы их проявления). Исходным пунктом формирования глобального лесного дохода и всех его промежуточных форм является лесной доход от использования единого дерева, т.е. наноэкономическая форма лесного дохода и многого (лесного фонда) как целого есть диалектический синтез единого и многого. Лес как средство производства экономически реализуется лишь в процессе производства. Именно лесной доход от использования единого дерева является простейшей категорией (так называемой «экономической клеточкой»).

Показатель валовой продукции лесного сектора экономики (ВПЛСЭ) нами предлагается использовать для определения добавленной стоимости. Вычитание из него промежуточных затрат производства дает добавленную стоимость. В свою очередь ВПЛСЭ является составной частью показателя «валовой региональный продукт» (ВРП); а последний входит в состав «валового внутреннего продукта» (ВВП) и т.д. Их вычисление позволяет оценить устойчивость лесного дохода к потерям в лесном секторе экономики (истощению лесных ресурсов).

Устойчивым лесным доходом считается тот доход, который постоянно возрастает во времени и сохраняет целой, текущую стоимость процессов (прироста и истощения), предвиденных в лесных ресурсах с учетом всех полезностей леса.

Таким образом, устойчивый доход можно определить как равенство скоростей истощения и прироста лесных ресурсов. Критерий устойчивого дохода показывает, что стоимость основного капитала леса (всех полезностей леса) не снижается, если скорость его уменьшения (истощения) равна скорости прироста (накопления) в этот же период:

$$V^{t}ис = V^{t}пр \qquad (1)$$

где, V^{t} ис - скорость истощения лесных ресурсов в определенный период времени ($м^3$ / год);

V^{t}пр - скорость прироста лесных ресурсов в это период I ($м^3$ /год)

Величина истощения лесных ресурсов в год (скорость) вычисляется как разность между уменьшением объема ресурсов и их приростом по формуле:

$$V^{t}ис = Q_t + D_t - V_t \cdot q, \qquad (2)$$

где V_t - физическая величина запасов лесных ресурсов в определенный период времени t, $м^3$;

q - коэффициент естественного прироста лесных ресурсов, $м^3$ /год;

Q_t - количество заготавливаемого леса в этот период t, $м^3$;

D_t - урон от пожаров и насекомых, ветровала, причиненный лесам в период t, $м^3$;

$V_t \cdot q$ - скорость прироста лесных ресурсов, $м^3$ / год;

$(Q_t + D_t)$ - скорость истощения лесных ресурсов, м ^{3} / год.

Известно, что полезность древесины на арендованном участке леса далеко неоднородна. Современные исследования качества древесины доказывают, что район и условия произрастания существенно влияют на свойства древесины [8]. Связь неоднородности полезности лесных продуктов со стоимостью не изучена и в экономической деятельности мало учитывается. Никто не считает сегодня, какую сосну арендаторы вырубили - спелую, или еще в стадии роста, какова ее рыночная цена и получаемый лесной доход.

Пользуясь методом восхождения от абстрактного к конкретному, можно выявить место полезности (качества) продукции леса в товарно-денежных отношениях, его связь с основой этих отношений - стоимостью и экономической формой ее проявления - ценой. Качественная и количественная определенность использования лесных ресурсов, лежащая в основе стоимости, конкретизируется по мере продвижения от экономики отдельного дерева к экономике глобального лесного фонда. Метод восхождения позволяет воссоздать в теоретически последовательной форме целостность картины развертывания идеальной модели реального экономического явления. «Экономическая клеточка» содержит все противоречия изучаемого процесса.

В современных условиях естественная производительная сила участков лесного фонда может быть увеличена за счет внешних факторов, существенно усиливающих положительный эффект от использования естественных полезностей леса; развития транспортной инфраструктуры, формирования новых рынков сбыта, научно-технического прогресса и т.д.

В основе экономического механизма лесоуправления лежат экономические отношения между лесопользователями в лице федеральных, региональных органов власти, муниципальных образований, граждан, юридических лиц. Лесные экономические отношения связаны с вовлечением всего комплекса лесных ресурсов в область хозяйствования и возникают по поводу создания и распределения дохода между всеми участниками хозяйственной жизни. Обоснование широкого предмета оценки рыночной стоимости участка лесного фонда с позиций экономической синергетики, включающих оценку всего круга ресурсов, услуг леса как целостного процесса и механизм их реализации будет способствовать формированию исчерпывающего представления о лесе как благе.

Определение добавленной стоимости в лесном секторе. Начальный поток лесного дохода ($У_t$) может быть определен по следующей формуле:

$$У_t = P_t \cdot O_t, \qquad (6)$$

где: P_t - расчетная корневая цена (дифференциальная рента) в период времени t;

Q_t, - количество заготавливаемого леса в период времени t;

Величина расчетных корневых цен может быть подсчитана следующим образом [3]:

$$Р_t = Ц_t - (1+Ч_t)(З_П + З_Т + З_У), \quad (7)$$

где: $Ц_t$ - рыночная цена круглых сортиментов древесины;

$Ч_t$ - прибыль на вложенный капитал, равная существующей процентной ставке в период времени t;

$З_П$ - затраты предпринимателя на заготовку древесины;

$З_Т$ - затраты на транспорт древесины к месту потребления;

$З_У$ - управленческие расходы.

Дифференциальная рента по своей сущности представляет собой материализацию неоплаченного рабочего времени. Чем качественнее ресурсы леса, тем больше этого неоплаченного рабочего времени сосредоточено в стоимости. В этом случае количественное выражение непосредственной экономии общественного труда может быть величиной лесной дифференциальной ренты, чем и определяется меновая стоимость ресурсов леса.

Следующим шагом вычислений является определение добавленной стоимости ($ДС_t$) в валовом объеме производства лесного сектора. Добавленная стоимость определяется как разность между стоимостью валового объема продукции ($ВП_t$) и стоимостью затрат на его производство в виде стоимости потребленных материалов (оборотного капитала) и амортизационных отчислений с основного капитала (C_t). Эта разность равна сумме заработной платы (фонд оплаты труда с единым социальным налогом) (V_t), «нормальной» прибыли на авансированный капитал (M_t) и валовой экономической ренты (R_t). Таким образом, добавленная стоимость может быть получена следующим образом:

$$ДС_t = ВП_t - C_t, \quad (8)$$

Или

$$ДС_t = V_t + M_t + R_t \quad (9)$$

Так как все другие переменные известны, то экономическая рента может быть получена следующим образом: $R_t = ДС_t - V_t - M_t$ (10)

Мультипликатор валовой добавленной стоимости в лесозаготовительном производстве в период времени t (m_t) определяется из выражения

$$m_t = \frac{ДС_t}{Q_t} \quad (11)$$

Добавленную стоимость в период времени (t+1) можно выразить как :

$$ДС_{t+1} = m_t \cdot Q_{t+1} \quad (12)$$

Заключение. Лесной доход должен быть источником инвестиций, за счет которых государство сможет участвовать в строительстве определенных в федеральных и региональных программах лесных дорог для расширения экономической доступности лесных ресурсов, других видов производственных инфраструктурных объектов (по охране лесов

от пожаров и защите от вредителей): мер по повышению продуктивности лесов (реконструкция, осушение, разработка новых технологий по использованию органической массы, использованию прогрессивных методов селекции и гибридизации, внесения удобрений др.), лесоразведению, по подготовке кадров, финансированию научных исследований. Для того чтобы сохранять устойчивое развитие лесного сектора Республике Коми следует делать больше капиталовложений для поддержания положительного совокупного лесного дохода.

Нами в научный оборот введено новое понятие «эко-социо-экономическая устойчивость лесного дохода» и определены для него основные количественные показатели с учетом истощения и прироста лесных ресурсов в условиях мультифункционального лесопользования. Индексный измерительный инструмент позволяет понять как лучше управлять лесной экономикой. Индекс устойчивого лесного дохода должен стать базовым показателем при оценке экономического развития лесного сектора экономики.

Список литературы

1. Алексеев А.С., Келломяни С.,. Любимов А.В и др. Устойчивое управление лесным хозяйством: научные основы и концепции : учеб. Пособие / под общ. ред. А.В. Селиховкина. - СПб. – Йоенсуу, 1998. - 216 с.
2. Большаков Н.М. Новый подход к лесопользованию. // Известия ВУЗов. Лесной журнал. - 2009. - №4. с. 133 -139.
3. Н.М. Большаков. Экономические основы системы рентных отношений: теоретические аспекты, // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. - 2008. - №2.
4. Большаков Н.М. Проблемы экономической оценки истощения лесных ресурсов: методологический аспект, // Исследование и охрана природных ресурсов в России. – 2009. - № 3. - с. 21-25.
5. Лосев А.Ф. Философия имени // Лосев А.Ф. Из ранних произведений. - М., 1990. - с.15.
6. Маркс К. Сочинения. Т.25.Ч.1.; Т.26.Ч.П. – М. : Госкомиздат, 1962; 1963.
7. Менделеев Д.И. Уральская железная промышленность в 1899. – СПб., 1900. - 873 с.
8. Справочное руководство по древесине. М.: Лесная промышленность, 1979. - 544 с.
9. Lui, X. Analysis. Adjusted forest accounts for China, // Ecological economics. – 27. - № 3(1998). P.p.283-298.

Literature

1. Alekseev A.S., Kellomjani C. Любимов A.B, etc. Steady management of a forestry: scientific bases and concepts: textbook for studies / under the editorship of A.V.Selihovkina. - SPb. – Joensuu, 1998. – 216 p.

2. Bolshakov N.M. The new approach to the forestry use.//News of High Schools. Forestry magazine. - 2009. - №4. P. 133-139.

3. N.M.Bolshakov. The economic bases of system of the rent relations: theoretical aspects // Northwest Economy: problems and development prospects. - 2008. - №2.

4. Bolshakov N.M. The problems of an economic estimation of an exhaustion of wood resources: methodological aspect,//Research and protection of natural resources in Russia. – 2009. - № 3. - p. 21-25.

5. Losev A.F. The philosophy of name //Losev A.F. From early works. - M, 1990. - p.15.

6. Marx K. Compositions Vol.25. Part 1.; Vol.26. Ч.П. – M: Goscomizdat, 1962; 1963.

7. Mendeleyev D.I. The iron industry of the Ural in 1899. – SPb., 1900. - 873 p.

8. The reference guide on wood. M: the Wood industry, 1979. - 544 p.

9. Lui, X. Analysis. Adjusted forest accounts for China,//Esological economics. – 27. - № 3 (1998). The River of the river 283-298.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ПЕРИОД РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Problems in organization safety maintenance in the period of restructurings

Е.В. Броило

E.V. Broilo

В статье рассматриваются аллокационные антикризисные процедуры, которые могут быть предприняты коммерческой организацией с целью оздоровления в период кризиса. Но действующее законодательство не обеспечивает полную защиту организаций от захвата их бизнеса участниками антикризисных процедур. Автор статьи раскрывает указанную проблему на уровне государства, анализирует возможные схемы захвата организации в период кризиса и предлагает пути повышения безопасности организации в период ее реструктуризации.

In clause are considered аллокационные anti-recessionary procedures which can be undertaken by the commercial organization with the purpose of improvement during crisis. But the current legislation does not provide full protection of the organizations against capture of their business by participants of anti-recessionary procedures.

The author of clause opens the specified problem at a level of the state, analyzes possible schemes of capture of the organization during crisis and offers ways of increase of safety of the organization during its re-structuring.

Ключевые слова: аллокационные процедуры, безопасность бизнеса, реструктуризация, рейдерство, гринмэйл, угроза платежеспособности, банкротство.

Keywords: allocations procedures, safety of business, re-structuring, capture, absorption, threat of solvency, bankruptcy.

Как показывает и мировая, и российская практика, даже наличие достаточно развитого законодательства, целого ряда субъектов защиты бизнеса и системы государственного регулирования и управления кризисными организациями, гарантировать экономическим субъектам действительно безопасное ведение предпринимательской деятельности в принципе невозможно. В России эта проблема усугубляется переходным характером национальной экономики, относительно небольшим опытом рыночных отношений, во многом криминальном характере массовой приватизации и первоначального этапа накопления капитала в стране, несовершенными организационным и законодательным механизмами защиты предпринимательства, неэффективностью системы государственного регулирования в целом.

Наибольшую опасность для бизнеса в России представляют следующие негативные явления, получившие наибольшее распространение в последние годы:

1) административное давление на бизнес;

2) неэффективная налоговая политика;

3) криминальные слияния и поглощения («захваты бизнеса», рейдерство).

Российской национальной традицией, перекочевавшей из дореволюционной России в советскую и далее – в квазирыночную, является правовая незащищенность субъектов экономической деятельности, составляющей частью которой является слабая защита прав собственности и собственно предпринимательской деятельности. Эти факторы обусловливают низкий уровень доверия между бизнесом и властью, а также между бизнесом и обществом, неблагоприятный инвестиционный климат, откачку ресурсов, репатриацию прибыли и т.п. негативные явления. Как следствие, в России «экономический человек» в функции предпринимателя стремится не к достижению максимальной прибыли, а к достижению максимальной власти», которая и обеспечивает максимальную предпринимательскую прибыль.

Особенно уязвим в России малый бизнес. Как показывают исследования, в начале своей деятельности наиболее серьезными проблемами для субъектов малого предпринимательства являются высокая налоговая нагрузка и нестабильность налогового законодательства, а также нехватка собственных финансовых средств для развития.

Чуть менее остро перед предпринимателями стоят проблемы высоких арендных ставок на помещения и трудности с получением банковского кредита [1]. По данным общественной организации малого бизнеса «Опора России», в стране, по состоянию на октябрь 2008 г., было зарегистрировано 950 тысяч малых предприятий, а доля малого бизнеса в ВВП составляла 11-13%. При этом только 15,9% существующих предприятий малого бизнеса когда-либо пользовались банковскими ссудами, тогда как кредитная поддержка требуется 90% из них [1].

Актуальна проблема снижения налогового давления на бизнес. Достаточно сказать, что в ходе проверок налоговые органы в России руководствуются так называемыми «бюджетными ориентирами». Налогоплательщик в принципе не может рассчитывать на объективность инспекции, которая нацелена исключительно на наполнение бюджета. Более того, для сотрудников налоговых органов предусмотрена система премирования и санкций, напрямую зависящая от соблюдения ими «бюджетных ориентиров».

Судебные органы при разрешении налоговых конфликтов по обыкновению встают на сторону государства, так как Налоговый кодекс России содержит значительное число

норм, которые в русле современной государственно-правовой доктрины направлены, прежде всего, на защиту государственных интересов.

Наряду с этим в деловом пространстве России набирает силу тенденция укрупнения бизнеса (слияния и поглощения), которая имеет две существенные особенности. Первая заключается в том, что часть слияний и поглощений приводит к обязательному присутствию в капитале компаний доли государства. Вторая особенность выражается в криминальном характере значительного числа сделок. Общая картина рынка слияний и поглощений свидетельствует, что наибольшее число таких сделок заключается в сырьевых отраслях, пищевой промышленности, в сфере торговли, услуг связи и некоторых других. Причем, по сумме сделок лидерство нефтяной отрасли – неоспоримо (53,7% от общей суммы сделок), тогда как в сфере ЖКХ, науке, электроэнергетике, сельском хозяйстве, банковской сфере и на рынке страхования интеграционные процессы почти не наблюдаются или идут крайне медленно.

Таблица 1

Данные по сделкам слияний и поглощений с участием российских компаний за 2009 год в сравнении с 2007, 2008 гг., $ млн.

Отрасли	Итоги за 2007 г.		Итоги за 2008 г.		Итоги за 2009 г.	
	Число сделок	Сумма сделок	Число сделок	Сумма	Число сделок	Сумма
Добыча полезных ископаемых	10	422,50	11	933,40	8	2 537,70
ЖКХ	-	-	1	6.70	-	-
Информационные технологии	2	20,00	3	111,00	7	88,00
Машиностроение	11	593,00	19	537,60	25	1 221,80
Металлургия	21	3 453,00	16	1 051,50	16	1 554,50
Наука	1	7,00	2	11,50	-	-
Нефтегазовая	14	11 297,40	23	14 080,70	22	17 438,00
Пищевая	31	428,90	23	821,10	37	1 452,30
Прочие производства	6	116,50	12	195,50	11	1 025,00
Реклама	2	33,00	-	-	6	97,00
Связь	18	1 057,20	22	1 762,50	19	735,20
Сельское хозяйство	5	87,00	7	64.30	5	37,80
СМИ	4	98,00	7	153,50	9	322,00
Спорт	1	97,00	2	100,00	1	15,00

Страхование	4	75,70	4	42,00	6	144,90
Строительная	4	62,00	9	144,00	14	1 537,00
Торговля	7	130,70	13	357,50	27	630,00
Транспорт	9	352,00	22	652,60	4	225,00
Услуги	3	105,00	6	142,60	10	579,70
Финансы	16	556,90	21	1 022,80	22	1 367,10
Химическая	6	105,00	10	409,80	15	1 106,66
Лесопромышленный комплекс	4	52,00	4	192,00	5	166,50
ОПК					1	10.00
Электроэнергетика	1	200,00	1	70,00	2	173,00
ИТОГО	**180**	**19 349,80**	**238**	**22 862,60**	**273**	**32 482,16**

В активном участии государства в процессе слияний и поглощений эксперты усматривают явные признаки национализации компаний частного сектора и называют его «административной конкуренцией». Доля сделок по фактической национализации в общей сумме сделок очень велика – 40,3% (рисунок 1). В 2007 году этот показатель был больше – 49,2%. В числе потенциальных объектов будущей национализации называют: «Норильский никель» (контрольный пакет), «Сургутнефтегаз», «Востоксибнефтегаз», «Томскнефть», «Самаранефтегаз», Ачинский НПЗ, Ангарскую нефтехимическую компанию, Сызранский НПЗ, Куйбышевский НПЗ, Новокуйбышевский НПЗ и другие.

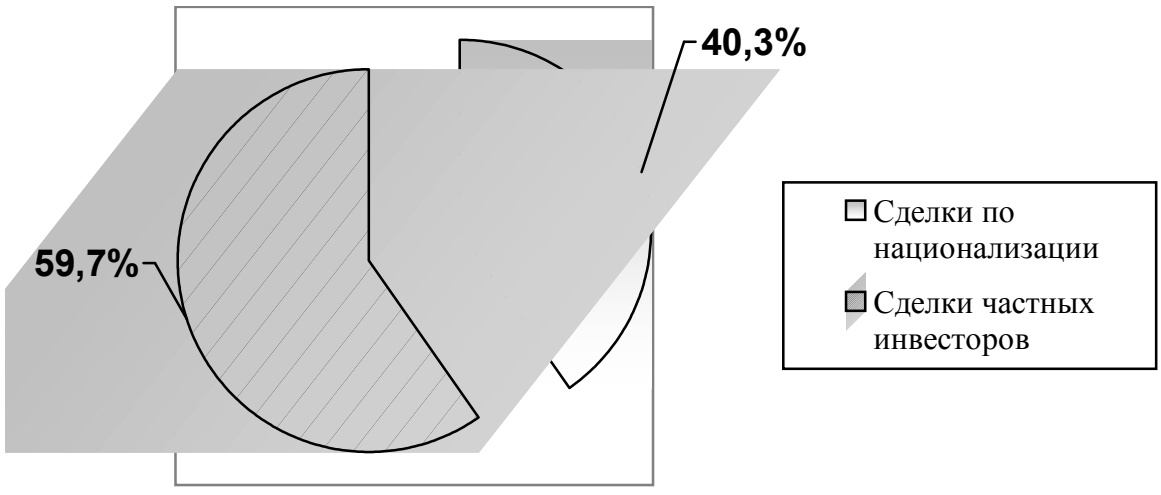

Рис. 1. Долевое распределение сделок слияний и поглощений по сумме в 2008 г.

В последние годы появились структуры, специализирующиеся на захвате предприятий (рейдерстве) с целью перепродажи или перепрофилирования.

Рейдер (от англ. raider – участник налета, набега, облавы) – специалист по перехвату оперативного управления или собственности компании; юридическое или физическое лицо, являющееся организатором и (или) исполнителем захвата компании-мишени.

Под рейдерством одни эксперты понимают «вывод активов из владения законных собственников», «враждебное и незаконное поглощение бизнеса с помощью специально инициированного бизнес-конфликта… рейдерство – это захват бизнеса с необоснованным, но молчаливо принимаемым государством использованием юридических норм и институтов, извращающих их сущность». Другие утверждают, что «враждебное поглощение» и «поглощение с применением незаконных методов» (захват) – это не одно и тоже. Враждебное поглощение в классическом понимании предполагает, что потенциальный инвестор делает акционерам компании публичную оферту (предложение) по покупке акций без получения предварительного одобрения топ-менеджмента компании. Однако сама продажа акций акционерами происходит исключительно добровольно, в рамках процедуры, установленной законодательством, без применения физического или психологического давления или криминальных схем. Это нормальный инвестиционный процесс, с помощью которого меняют собственника многие западные компании.

Еще один термин, обозначающий «недружественные поглощения» – гринмэйл (или корпоративный шантаж). В общепризнанном понимании «гринмэйл» означает комплекс различных корпоративных действий, предпринимаемых миноритарным акционером в целях вынудить общество или основных его акционеров приобрести акции, принадлежащие этому миноритарию, по весьма высокой цене [2].

Уровень криминальных слияний и поглощений в стране чрезвычайно высок. Сформировался целый рынок услуг по отъему предприятий (корпоративных захватов). В 2007 г. объем активов захваченных предприятий достиг несколько миллиардов рублей, в публичных корпоративных конфликтах участвовало более ста крупных компаний. Только в Москве в 2007 году зафиксировано 117 силовых захватов и враждебных поглощений бизнеса. В списке лидеров-рейдеров по состоянию на 2008 г. оказались следующие отечественные компании: группа МДМ (5428 упоминаний в прессе), «Альфа-Эко» (2879), «Атон» (2756), Интеко (2041), АФК «Система» (5729), «Русский проект» (1974), «Сфера» (1761 упоминание), «Вектор» (1347) и другие.

Все это было бы невозможно, если бы в стране существовала независимая судебная система, а в корпоративном законодательстве не существовало бы «черных дыр», которые позволяют совершенно открыто и без особых последствий для мошенников осуществлять захват предприятий.

До принятия Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» захваты в основном проходили по причине слабости законодательства. С введением новой редакции Закона о банкротстве число «заказных» банкротств сократилось на порядок, однако, рейдерство переместилось в корпоративную сферу. Сегодня отработаны особые технологии по захвату предприятий. Более того, они постоянно совершенствуются, а рейдеры расширяют сферу своих интересов. Одна из технологий, которая часто используется рейдерами, – внесение изменений в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ), сведения которого являются открытыми и общедоступными для любых заинтересованных лиц. Чтобы внести в ЕГРЮЛ сведения о смене руководителя организации, закон не требует предоставления каких-либо подтверждающих документов, кроме заявления по установленной форме. Пользуясь этим, злоумышленники предоставляют в регистрирующий орган заявление о том, что в организации якобы избран новый директор. Регистрирующий орган вносит соответствующую запись в ЕГРЮЛ. Затем злоумышленники получают выписку из ЕГРЮЛ с подписью и печатью регистрирующего органа, в которой в качестве руководителя указан уже новый директор. Далее от имени юридического лица совершаются самые разнообразные действия: заключаются сделки как по продаже имущества, так и по получению кредитов и так далее.

Еще один распространенный вариант захвата бизнеса – через реестр акционеров, в который преступники вносят изменения. Реестр владельцев ценных бумаг выступает ключевым элементом спецификации прав собственности на бездокументарные ценные бумаги. Для осуществления прав акционеру по действующему закону не нужно предъявлять ценную бумагу, достаточно лишь его идентификации по реестру акционеров. Благодаря безбумажной форме физическое владение капиталом превращается в учетное, в виде электронных записей. И именно в этой сфере учета и регистрации прав собственности имеет место несанкционированное списание ценных бумаг со счета собственника в реестре с последующей их перепродажей добросовестным приобретателям. В результате чего, законный владелец акций, не совершая никаких действий по их отчуждению, лишается своей собственности.

Хищение акций происходит, как правило, следующими способами:

– посредством подделки подписи физического лица на передаточном распоряжении, представления поддельной доверенности;

– посредством поддельного протокола общего собрания участников юридического лица, в котором назначается его руководитель (исполнительный орган), подписывающий передаточное распоряжение;

– путем представления поддельного свидетельства о праве на наследство;

– путем списания акций с лицевых счетов одного лица и зачисление их на счет другого лица вообще без оформления надлежащих документов (используется преимущественно в обществах, которые ведут свой реестр самостоятельно);

– получение заведомо неправосудного судебного решения и соответствующих исполнительных документов, обязывающего держателя реестра перевести акции со счета прежнего владельца на счет другого лица, либо подделка таких документов и др.

Защита права собственности пострадавшего лица представляет собой большую проблему. Первый аспект этой проблемы связан с наличием нормы статьи 302 ГК РФ об истребовании ценных бумаг (кроме бумаг на предъявителя) даже от добросовестного приобретателя. Второй аспект касается возможности утраты виндикации ценных бумаг от добросовестного приобретателя в том случае, если похищенные бумаги на какой-либо стадии обращения были смешаны с бумагами, приобретенными законным путем, и неоднократно перепроданы. Даже при наличии решения суда в пользу первоначального собственника, оно часто оказывается неисполнимым, либо сопряжено с нарушением прав и законных интересов третьих лиц.

Существующая в настоящее время учетная система не позволяет идентифицировать ценные бумаги таким образом, чтобы иметь возможность проследить индивидуальную судьбу каждой отдельной ценной бумаги во всех случаях. Поскольку регистрирующий орган отвечает только за полноту информации, содержащейся в представленных на регистрацию документах, но не за её достоверность, представляемая информация не проверяется независимым экспертом (за исключением случаев публичного размещения путем открытой подписки). Подобная неполнота при осуществлении государственного контроля уменьшает эффективность защиты прав и интересов инвестора. Несмотря на то, что инвестирование в акции связано с высокими финансовыми рисками для инвестора, законодательство не содержит положений об ответственности регистрирующего органа в случае ненадлежащего контроля за соблюдением эмитентами процедуры эмиссии акций.

Однозначного мнения среди экспертов по поводу рейдерства еще не сложилось. Главной причиной такого положения можно назвать несовершенство законодательства и коррупцию, которые, как отмечено выше, дают рейдеру возможность получить практически любую информацию об интересующем его объекте и почти легально обанкротить любую прибыльную компанию. Доказать в судебном порядке криминальную подоплеку этих действий крайне сложно, хотя в законодательстве предусмотрена ответственность за многие действия криминальных рейдеров. Юридическая фирма «Джон Тайнер и Партнеры» разместила на своем сайте Типологию незаконных действий при захвате предприятия, из

которой следует, что рейдер может быть привлечен к ответственности как минимум по двадцати статьям УК РФ.

Исходя из того, что уголовные дела по криминальным захватам – явления для России редкое, можно сделать вывод, что имеет место втягивание в корпоративные конфликты судебных, правоохранительных и контролирующих органов, представителей государственного аппарата, ответственных за выработку и принятие явно необоснованных решений. В прессе описываются многочисленные случаи, когда в региональных судах организуются массовые судебные иски от людей, которые даже не знают о существовании предприятий, с которыми они судятся. Иначе говоря, криминальный рейд практически невозможен без коррупции в регистрирующих, судебных и правоохранительных органах.

Таким образом, можно говорить, по крайней мере, о трех формах явления рейдерства в России: *государственное рейдерство*, когда с привлечением преимущественно законных методов происходит фактическая национализация частных компаний; *враждебное поглощение* (гринмэйл), когда более эффективный собственник при помощи специальных посредников поглощает менее сильных конкурентов («классический» вариант поглощения, распространенный в западной практике); *криминальный захват*, когда действия рейдеров, подпадают под соответствующие статьи Уголовного кодекса: подкуп должностных лиц регистратора и эмитента, незаконное получение информации, составляющей коммерческую тайну, коммерческий подкуп, фальсификация документов, принуждение к заключению сделки путем угроз и применения силовых методов, и т.д.

Криминальное рейдерство несомненно представляет собой наиболее опасную, новую для России форму организованной преступности, которая посягает на экономические, социальные и правовые сферы общества. В основе выделения этого явления из общего противоправного поведения лежат характер и степень организованного взаимодействия между собой заказчиков и исполнителей захвата и представителей государственных структур при осуществлении ими совместной криминальной деятельности. Поскольку «черные» рейдеры не гнушаются захватами государственной собственности, в том числе стратегических предприятий, их действия можно рассматривать как прямую угрозу экономической безопасности государства, а, следовательно, применять к этим лицам соответствующие меры.

Если в 90-х гг. отечественные предприниматели фактически самостоятельно вели борьбу с рэкетом, и «выживание» было гарантировано только тем, кто смог построить схемы взаимодействия с представителями организованных преступных групп (платил за «крышу», отдавал долю в бизнесе и т.п.), то сегодня способы противодействия криминальной атаке на бизнес специалисты делят на две большие группы: профилактические

мероприятия и деятельность после начала агрессии. Однако суть их рекомендаций сводится главным образом к налаживанию личных договоренностей с должностными лицами, которые могут гарантировать максимальную степень защиты от враждебных посягательств. Нам представляется, что эти меры для правового государства являются неприемлемыми. Государство, обязывающее предпринимателя платить налоги и соблюдать законы ведения бизнеса, должно гарантировать ему базовые условия безопасности.

Завершая анализ проблемы обеспечения безопасности предпринимательства, следует признать, что действующая система государственного регулирования предпринимательской деятельности в настоящее время не свободна от недостатков, выражающихся как в неполноте или неэффективности регулирования по отдельным вопросам, так и в отсутствии концептуальных идей, которые могли бы стать стержнем регулирования защиты бизнеса в целом. Насколько эффективной окажется Концепция развития корпоративного законодательства на период до 2010 года, разработанная Минэкономразвития России и одобренная Правительством РФ и другие меры государственно-правовой защиты предпринимательства, покажет время.

Для обеспечения защиты прав собственности и формирования эффективных механизмов урегулирования корпоративных споров и противодействия корпоративным «захватам» Минэкономразвития России разработало и внесло в Правительство Российской Федерации проект федерального закона «О внесении изменений в Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации в целях совершенствования процедуры разрешения корпоративных споров».

С целью совершенствования законодательства о ликвидации юридических лиц и о банкротстве Минэкономразвития России разработало и направило на согласование в заинтересованные федеральные органы исполнительной власти проекты федеральных законов:

– «О внесении изменений в федеральные законы «О несостоятельности (банкротстве)», «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью» в части совершенствования положений об оспаривании юридических действий должника при осуществлении процедуры банкротства и привлечении к субсидиарной ответственности лиц, имеющих или имевших право давать указания, обязательные для исполнения должником;

– «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации, федеральные законы «Об акционерных обществах», «Об обществах с ограниченной ответственностью», «О производственных кооперативах», «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» в части ликвидации юридических лиц;

– «О внесении изменений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» в части регулирования особенностей банкротства финансовых организаций;

– «О внесении изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации, Налоговый кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» в части введения реабилитационных процедур в отношении гражданина - должника, признанного банкротом.

Считаем, что в области совершенствования процедуры банкротства и снижения доли «заказных», «преднамеренных» и «фиктивных» банкротств, повышения защиты интересов собственника, необходимо:

– создать реально работающий механизм привлечения к ответственности недобросовестных руководителей за доведение предприятия до состояния банкротства;

– рассматривать всю совокупность дел по банкротству специализированными судами, судебными коллегиями, специалистами, обладающими необходимыми знаниями в области экономики, бухгалтерского учета и корпоративного законодательства;

– внести изменения в законодательство о банкротстве, предусматривающие устранение терминологической неточности содержания финансового оздоровления и включить подробную регламентацию этой досудебной стадии с учетом ее экономической сущности;

– принять закон о саморегулируемых организациях, учитывающего специфику деятельности арбитражных управляющих; предусмотреть в законе норму, согласно которой в случае причинения убытков должнику, кредиторам, третьим лицам арбитражным управляющим при исполнении возложенных на него обязанностей СРО несет солидарную с ним ответственность в полном объеме;

– возродить государственный орган по типу ФСФО, в функции которого включить контроль деятельности СРО и осуществление их проверки на предмет соблюдения членами СРО (арбитражными управляющими) и самими саморегулируемыми организациями законодательства о банкротстве и целого ряда утверждаемых Правительством РФ правил;

– осуществлять постоянный мониторинг незаконных захватов бизнеса и давать этим фактам соответствующую юридическую оценку.

В целях защиты прав собственника желательно также установить, что руководитель организации вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании предприятия несостоятельным (банкротом) только с согласия собственника.

Должная правовая защита имущества предприятия служит как основой успешного предупреждения его несостоятельности, так и залогом наиболее полного удовлетворения требований кредиторов в случае признания его банкротом.

Можно выразить согласие с исследователями, которые считают, что, выстраивая стратегию долгосрочного экономического роста и формируя финансовую политику, государству необходимо создать благоприятные условия для выполнения всеми экономическими субъектами своих функций, в том числе и кризисными предприятиями. Поэтому регулирование процессов финансового оздоровления кризисных предприятий должно входить в число первоочередных задач государственной финансовой политики, как основа для дальнейшего успешного развития экономической системы страны в целом [3].

Давно назрела необходимость разработки и принятия *Государственной стратегии безопасности предпринимательства,* которая должна включать:

– систему целей и задач обеспечения безопасности предпринимательской деятельности;

– временные параметры реализации стратегии (краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные цели);

– систему мер поддержки малого предпринимательства на всех уровнях: федеральном, региональном, муниципальном;

– характеристику внутренних и внешних угроз безопасности предпринимательства на всех уровнях их возникновения;

– четкие критерии и параметры, которые характеризуют интересы государства в области предпринимательства;

– принципы взаимоотношений государства и бизнеса, государства и сектора НКО в сфере предпринимательства;

– приоритеты формирования финансовой, денежно-кредитной, валютной, бюджетной, налоговой, таможенной, инвестиционной, расчетной, ценовой, банковской политики, а также институциональных преобразований и необходимых механизмов, устраняющих или смягчающих влияние факторов, оказывающих негативное влияние на устойчивость домохозяйств, хозяйствующих субъектов и наемных работников;

– определение органов и круг их полномочий в сфере обеспечения безопасности предпринимательства;

– критерии эффективности деятельности органов, выполняющих задачи в сфере обеспечения безопасности предпринимательства.

В частности, на ведомственном уровне необходима разработка методологии прогнозирования, выявления и предотвращения возникновения факторов, определяющих возникновение угроз безопасности предпринимательства, проведения исследований по выявлению тенденций и возможностей развития таких угроз; определение критериев и пара-

метров (количественных и качественных пороговых значений) системы защиты предпринимательства.

Таким образом, государственная стратегия безопасности предпринимательства должна определять объекты, субъекты, силы, средства и способы обеспечения безопасности предпринимательской деятельности.

В условиях, когда существующая общегосударственная система обеспечения безопасности предпринимательства неэффективна, для российских предприятий актуализируется задача разработки собственных схемы защиты от криминальных захватов и других угроз в целях предотвращения кризисных явлений.

Список литературы

1. Буев В.В. [и др.] Исследование эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации: состояние, направления развития / В.В. Буев, Е.Г. Литвак, С.В Мигин, М.В. Потапова, М.А. Сергеева, Д.В. Скрипичников, А.О. Шеховцов. – М.: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП), 2009.

2.Ионцев, М.Г. Кооперативные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл [Текст] / М.Г. Ионцев. – М.: Ось-89, 2006. – 224 с.

3.Купцов, Г.И. Реструктуризация как инструмент финансового оздоровления предприятия [Текст] / Г.И. Купцов // Автореферат дис. канд. экон. наук: 08.00.10 / Г.И. Купцов. – Новосибирск: Сиб. ин-т финансов и банк. дела, 2006. – 22 с.

Literature

1 Byev, V.V. Efficiency research of governance support system of small business in Russian Federation: condition, development directions. / V.V. Byev, E.G. Litvak, S.V. Migin, M.V. Potapova, M.A. Sergeeva, D.V. Skipichnikov, A.O. Shehovsev. – M.: National system research of business problems institute (NISIPP), 2009.

2 Iontsev M.G. Corporate captures: merges, absorptions, green mail. / M.G. Iontsev.-M.:Os-89, 2006.-224p.

3 Kyptsov, G.I. Restructuring as a tool of organization financial improvement/ G.I. Kyptsov// Autoabstract Ph.D. in Economic: 08/00/10/G.I. Kyptsov.- Novosibirsk: Siberian institute of finance and banking, 2006.- 22p.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ И РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕННЫХ РИСКОВ СЕВЕРА

THE DEVELOPMENT OF A MODEL OF THE CORPORATE GOVERNANCE FOR ACTIVIZATION THE INNOVATIVE ACTIVITY, MAINTENANCE OF POWER EFFICIENCY AND SAVING RESOURCES IN THE CONDITIONS OF THE RAISED RISKS OF THE NORTH

А.А. Вишняков

A.A.Vishnjakov

В статье рассматриваются современные проблемы взаимосвязи корпоративного управления, инвестиционной и инновационной деятельности. Автором предлагается разработка высококачественной модели корпоративного управления для активизации инвестиционной и инновационной деятельности, обеспечения энергоэффективности и ресурсосбережения в условиях повышенных рисков Севера.

In article the modern problems of interrelation of a corporate governance, investment and innovative activity are considered. The author offers a high-quality model of a corporate governance for activization the investment and innovative activity, maintenance of power efficiency and saving resources in the conditions of the raised risks of the North.

Ключевые слова: модель, корпоративное управление, инвестиционная и инновационная деятельность, энергоэффективность, ресурсосбережение, повышенные риски, Север.

Keywords: model, a corporate governance, investment and innovative activity, power efficiency, saving resources, the raised risks, the North.

Совершенствование корпоративного управления в настоящее время рассматривается как одно из институциональных условий экономического роста.

Как указано в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р в целях формирования современной, адекватной вызовам постиндустриальной эпохи, институциональной среды инновационного развития, в части корпоративного управления необходимо обеспечить повышение качества и прозрачности корпоративной отчетности, развитие саморегулирования и повышение ответственности

аудиторов и оценщиков, развитие практики привлечения независимых корпоративных директоров, в том числе на предприятиях с государственным участием. Предполагается также обеспечение баланса прав миноритарных и мажоритарных акционеров, большей гибкости при построении системы корпоративного управления, законодательное регулирование и судебная защита акционерных соглашений [1].

Инвестиции и эффективное корпоративное управление играют важнейшую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала Севера, играющего особую роль в развитии России. Это, в свою очередь, благоприятно сказывается на деятельности предприятий, ведет к увеличению валового внутреннего продукта, повышает деловую активность в стране, позволяет решать проблемы инновационного развития в целом и энергоэффективности и ресурсосбережения в частности.

В настоящее время, низкий уровень корпоративного управления и недостаточная инвестиционная активность организаций, при которой реальный объем инвестиций не позволяет осуществить полноценную модернизацию промышленности, является одной из главных проблем качественного экономического развития России, а особенно ее северных территорий, характеризующихся повышенными рисками. Как следствие - низкие качество и конкурентоспособность продукции перерабатывающих организаций северных регионов страны, недостаточная энергоэффективность экономики и расточительность в использовании ресурсов.

Решение указанных проблем невозможно без целенаправленной инвестиционной и инновационной политики, а также применения эффективного корпоративного управления как одного из основополагающих факторов привлечения инвестиций и создания инновационной социально ориентированной экономики.

Перспективы развития Севера в XXI веке, учитывая особую ранимость северной природы, высокие затраты на развитие традиционных отраслей экономики, в огромной степени зависят от состояния научно-технического сектора северных регионов - уровня прикладных исследований и возможностей промышленной реализации передовых технологий, рыночного потенциала производимой продукции. В связи с этим, важными являются вопросы изучения влияние уровня корпоративного управления на инновационное развитие экономики северных регионов России.

Возникает насущная необходимость в разработке механизма развития инфраструктуры инновационной деятельности, главными направлениями построения которой являются повышение эффективности корпоративного управления в российских компаниях и развитие современных финансовых инструментов и механизмов, ориентированных на

привлечение в инновационные проекты внебюджетных средств, обеспечение энергоэффективности и ресурсосбережения.

Научно-исследовательским центром корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета обоснована необходимость разработки высококачественной современной модели корпоративного управления мирового уровня, позволяющей активизировать инвестиционную и инновационную деятельность, обеспечить энергоэффективность и ресурсосбережение, экономическую безопасность и качественный экономический рост в условиях повышенных рисков Севера.

Для этого, на наш взгляд, необходимо решить такие задачи, как исследование методов поддержки и стимулирования инвестиционного и инновационного процессов при помощи эффективного корпоративного управления; провести анализ современного состояния инвестиционной и инновационной деятельности, уровня корпоративного управления в компаниях, работающих в условиях Севера; определение государственных мер, направленных на стимулирование компаний в области совершенствования корпоративного управления в целях активизации инвестиционного и инновационного процесса; формирование инфраструктуры инновационной деятельности; совершенствование механизмов государственного и корпоративного управления в качестве важных элементов этой инфраструктуры. Эффективное корпоративное управление в организациях, способных осуществлять инновационную деятельность, грамотное государственное управление инвестиционными и инновационными процессами являются необходимыми элементами соответствующей инфраструктуры. Без их совершенствования невозможно создание эффективной инновационной системы северного региона.

Новые экономические условия заставляют по-новому взглянуть на принципы корпоративного управления в компании. В последнее время компании стали приспосабливаться к новым реалиям - деятельности в условиях кризиса. Если раньше инвесторы закрывали глаза на недостаточную финансовую прозрачность компаний и слабо развитое в ряде стран, в т.ч. в России корпоративное управление, вполне окупавшееся сверхприбылями и верой в почти безграничный рост рынков, то сегодня ситуация кардинально изменилась. В настоящее время сжимается спрос на продукцию, а обслуживание долговой нагрузки в условиях ограниченного доступа к финансовым ресурсам определяет устойчивость организаций. Повышение риска вложений заставляет банки, частных инвесторов и государство более внимательно подходить к оценке компании как объекту инвестиций (или получателю прямой государственной поддержки). При этом основополагающими факторами при принятии того или иного решения является развитая практика корпоративного управления и финансовая прозрачность бизнеса.

История корпоративного управления, т.е. управления, основанного на правах совместной собственности, насчитывает уже несколько столетий, однако и посей день исследователи и практики констатируют, что оптимальных или даже удовлетворительных решений в сфере корпоративного управления не найдено не только в России, где опыт весьма невелик, но и во всем мире.

Согласование интересов, координация прав и ответственности многочисленных лиц, групп и сегментов общества, связанных с деятельностью каждого предприятия, - одна из основных задач построения эффективной организации корпоративной экономики. Как указывает Г.Клейнер, проблемы корпоративного управления, многие из которых в последние годы, как в России, так и во всем мире перешли из разряда проблем в разряд скандалов, выявили серьезные теоретические пробелы и методологические трудности в решении этой задачи. [2]

Вот как характеризуют ситуацию в этой области С.А.Монтгомери и Р.Кауфман из Гарвардской школы бизнеса: «В качестве реакции на недавние «корпоративные провалы» появились многочисленные предложения по улучшению корпоративного управления. Хотя при четком изложении многие из них чрезвычайно скромны по своей природе и напоминают латание дыры в прорванной плотине. На самом деле почти все предложения хорошо укладываются в существующие рамки корпоративного управления. Причины многих проблем корпоративного управления лежат в тех критических взаимосвязях, которые не нашли адекватной структуры, поддерживающей баланс сил всех участвующих сторон. Другими словами, сам фундамент системы имеет изъян. Пока этот изъян не будет исправлен, маловероятно, что поверхностные изменения смогут оказать сколько-нибудь длительное влияние на состояние корпоративного управления. [3]

Все это говорит о том, что необходимо построение нового системного базиса корпоративного управления, с одной стороны, отражающего реалии и складывающиеся тенденции сегодняшнего дня, с другой – отвечающего перспективным потребностям экономики, в частности, процессам перехода к инновационной экономике, базирующейся на знаниях.

Представляется обоснованной точка зрения Г. Клейнера, что экономическая теория пока не смогла создать прочный фундамент для решения практических задач управления предприятиями вообще и корпоративного управления в частности. С теоретической точки зрения вся эта проблематика относится к так называемой расширенной теории предприятия, призванной описать в дескриптивном и в нормативном ключе функционирование предприятий в условиях, определенных историей и культурой данной страны. Соответственно, и теоретические и прикладные разработки в сфере создания институтов корпоративного управления или корпоративного контроля и корпоративного менеджмента выну-

ждены опираться на фрагментарные теоретические основы. Необходима, прежде всего, разработка системного описания ситуации, возникающей в случае корпоративного управления. [2]

Проводимая в рамках Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета работа по созданию высокоэффективной модели корпоративного управления направлена как на решение теоретических фундаментальных задач, так и на решение прикладных задач. С точки зрения решения фундаментальных теоретических задач новизна исследования заключается в выявлении закономерностей и формировании принципов становления эффективного корпоративного управления в России, способствующего активизации инвестиционной и инновационной деятельности на современном этапе в условиях экономического кризиса, созданию условий для реальной защиты собственности, обеспечению баланса интересов участников корпоративных отношений, формированию инвестиционно-привлекательных и конкурентоспособных компаний в регионах Российского Севера, характеризующихся повышенными рисками.

С точки зрения решения прикладных задач новизна исследования заключается в разработке высокоэффективной модели корпоративного управления, в том числе и путем совершенствования норм корпоративного права. В перспективе это позволит обеспечить предотвращение корпоративных конфликтов, повышение эффективности контроля над деятельностью менеджмента, в том числе в целях предотвращения вывода активов компании; расширение возможности защиты прав акционеров; создание механизмов обеспечения эффективности внутреннего корпоративного контроля что, в конечном итоге приведет к эффективному функционированию российских компаний, улучшению инвестиционного и делового климата в стране, к качественному экономическому росту, обеспечению энергоэффективности и ресурсосбережению в условиях Севера.

Разработка высококачественной модели корпоративного управления для активизации инвестиционной и инновационной деятельности, обеспечения энегроэффективности и ресурсосбережения в условиях повышенных рисков Севера предполагает проведение научных исследований по следующим взаимосвязанным блокам. Коротко рассмотрим основные из них.

1. Эффективное корпоративное управление как важнейший фактор активизации инновационной деятельности, обеспечения энергоэффективности и ресурсосбережения в условиях Севера.

Необходимо рассмотреть один из фундаментальных вопросов, связанный с проблемами реализации уже существующих за рубежом моделей корпоративного управления в

российских условиях, а также не реализуемости и отсутствии заинтересованности в использовании российскими компаниями на практике международных принципов корпоративного управления (принципов ОЭСР и др.).

В ходе исследования компании следует рассматривать как живые организмы, функционирующие в соответствующей окружающей среде в соответствии с основными законами мироздания (будет проведена аналогия с соответствующими законами в области таких наук, как физика, химия, биология). На наш взгляд, необходимо рассмотреть особенности функционирования живых организмов – компаний в суровых условиях российского севера, где специфика условий значительно отличается от существующих в т.н. экономически развитых странах.

В свою очередь корпоративное управление также должно рассматриваться с позиции управления живыми системами (которыми, по сути, являются компании). На наш взгляд, в сфере корпоративного управления целесообразно использование ряда основных принципов, в том числе понимаемых в науке как законы этики (принципы морали и нравственности), законы жизненности (законы физики, химии, биологии и др.).

Это 7 принципов взаимоотношения с внешней средой:

1. Принцип соответствия (соответствует III закону Ньютона в физике, принципам термодинамики в химии);

2. Принцип соизмеримости (соответствует эффекту рычага в физике, явлению валентности в химии);

3. Принцип сотрудничества (соответствует явлению затягивания частот в физике);

4. Принцип открытости (соответствует II закону Ньютона в физике, явлению изменчивости, эволюции в биологии);

5. Принцип преемственности (соответствует закону сохранения энергии в физике; принципу сохранения информации, генетики в биологии);

6. Принцип уважения (соответствует явлению резонанса в физике);

7. Принцип терпимости (явление суперпозиции в физике).

Также это 5 принципов взаимоотношений с внутренней средой: принципы безупречности; честности; смелости; ответственности; скромности.

Очень важно рассматривать взаимоотношения компании (бизнеса), государства и общества с позиции единой экосистемы (биогеоценоза).

Представляется необходимым с использованием геометрии (стереометрии) разработать модели систем, в соответствии с которыми должны строиться эффективные взаимоотношения в сфере корпоративного управления (как внутри компании, так и между компаниями, государством, обществом и окружающей средой (биосферой).

Обеспечение системы эффективного корпоративного управления несет пользу как интересам государства, так и интересам компаний, поскольку ожидания инвесторов в повышении уровня корпоративного управления служат реальным объективным фактором привлечения инвестиций, с которым вынуждены считаться и государство и частные компании. Особое значение при этом имеют отношения между практикой корпоративного управления и все более интернациональным характером инвестиций. Международные потоки капитала предоставляют компаниям возможность находить источники финансирования, используя все более широкий круг инвесторов.

Создание условий для обеспечения эффективного корпоративного управления должно являться частью государственной экономической политики, наделенной на привлечение долгосрочных инвестиций и интеграцию России в мировую экономическую систему.

В связи с этим, на наш взгляд, весьма эффективно рассматривать государство как своеобразную макро- корпорацию, часть единого организма, мега- корпорации на транснациональном и общепланетарном уровне. В свою очередь национальное государство (например, Россия), его субъекты (например Республика Коми), города, поселки, муниципальные образования, также можно представить как соответствующие мезо- и микрокорпорации [4].

2. Разработка механизмов активизации инвестиционной и инновационной деятельности на Российском Севере с использованием высокоэффективной модели корпоративного управления.

Решить проблемы формирования эффективной и конкурентоспособной экономики Российского Севера, позволяющей обеспечить высокое качество и уровень жизни населения возможно за счет активизации инвестиционной деятельности. Для этого требуется разработать соответствующие механизмы, позволяющие осуществлять обновление основных фондов, модернизацию производства и внедрение передовых технологий в организациях; реализацию инвестиционных проектов, направленных на обеспечение эффективного использования природно-ресурсного потенциала Севера.

Сохранению и развитию конкурентных преимуществ Севера России, на наш взгляд, должна способствовать активизация инновационной деятельности и создание целостной инновационной системы, использующей инновационные межрегиональные связи бизнеса. Это позволит компаниям, работающим в условиях Севера внедрять новые более эффективные технологии, использовать современные механизмы во всех без исключения отраслях экономики. В свою очередь это даст возможность не только более грамотно и полно использовать имеющиеся природные ресурсы, но и в перспективе главный акцент делать на их восстановлении и снижении объемов использования, особенно таких не возобнов-

ляемых ресурсов, как нефть, газ и уголь, постепенном переходе от сырьевой экономики к высокотехнологичной инновационной экономике, основанной на знаниях.

В связи с этим, требуется выявить причинно-следственные связи между инвестиционной привлекательностью, инновационной активностью, конкурентоспособностью организаций и уровнем корпоративного управления.

По итогам проведенных ранее Научно-исследовательским центром корпоративного права, управления и венчурного инвестирования СыктГУ исследований нами выявлены объективные и субъективные причины низкой инновационности экономики Российского Севера, не позволяющие обеспечить конкурентоспособность производимой продукции на внутренних и внешних товарных рынках, достаточную энергоэффективность и ресурсосбережение. В связи с этим, представляется необходимым разработать организационно-экономический механизм активизации инвестиционной и инновационной деятельности в северных регионах, отвечающий современным вызовам. При подготовке требуется обратить особое внимание на ряд вопросов:

- разработка предложений по созданию нормативно-правовой базы, регулирующей вопросы стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности компаний на Российском Севере;

- разработка механизма создания и развития инфраструктуры инновационной деятельности в северных регионах, включающего все необходимые управленческие, правовые и институциональные элементы в целях создания технологического коридора от научного открытия до рыночного продукта;

- разработка системы мер по обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов северных регионов, осуществляющих инвестиционную и инновационную деятельность;

- разработка системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

3. Использование механизма корпоративного венчурного инвестирования в качестве катализатора инновационной деятельности и решения проблем энергоэффективности и ресурсосбережения.

Высокий уровень корпоративного управления может позволить использовать в бизнесе самые высокие технологии с помощью инвестиционных инструментов высокого уровня, например механизма корпоративного венчурного инвестирования для решения актуальных проблем обеспечения энергоэффективности и ресурсосбережения.

На наш взгляд, одной из наиболее влиятельных категорий инвесторов в высокотехнологические проекты являются крупные ресурсно-сырьевые корпорации, инвестирую-

щие как напрямую, так и через образование промежуточного корпоративного венчурного фонда. Это дает автономность в управлении и позволяет привлекать инвесторов со стороны с целью диверсификации рисков. Впрочем, большая часть капитала предоставляется материнской компанией. Многие эксперты считают модель корпоративного венчурного бизнеса весьма перспективной для Российского Севера в силу доминирования крупного бизнеса в экономике и наличия у крупных корпораций, в т.ч. технологических, достаточного объема инвестиционных средств.

Развитие индустрии венчурного капитала и прямого инвестирования в России в настоящий момент является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики и необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественной промышленности,

Требуется разработать алгоритм использования корпоративного венчурного инвестирования для обеспечения энергоэффективности и ресурсосбережения в условиях Российского Севера на примере Республики Коми.

Необходимо реализовать комплекс организационных основ корпоративной венчурной деятельности отечественных компаний, включающий в себя:

а) создание в инвестирующей компании в качестве независимого подразделения собственного корпоративного венчурного фонда;

б) руководство корпоративным фондом командой опытных венчурных управляющих, привлекаемых из независимого венчурного сообщества, с включением в ее состав менеджеров самой компании;

в) сосредоточение усилий команды управляющих на первоочередности реализации финансовых целей венчурного проекта (получение ожидаемой отдачи на инвестиции) при учете стратегических интересов компании.

Для этого требуется:

- обосновать необходимость использования корпоративного венчурного инвестирования в качестве важнейшего фактора развития инновационной деятельности на Севере, где значительную роль играют крупные ресурсно-сырьевые компании;

- определить социально-экономическую роль корпоративного венчурного капитала как источника инвестирования инновационной деятельности в условиях Севера, рассмотреть теоретические и практические аспекты корпоративного венчурного инвестирования, особенности и перспективы его развития в России;

- проанализировать социально-экономические условия и возможности для развития корпоративного венчурного инвестирования в северных регионах России на примере Республики Коми, определить потенциальные объекты для венчурного инвестирования, ко-

торыми могли бы стать инновационно-активные компании и результаты имеющихся в наличии научно-технических исследований и разработок, в т.ч. в области энергоэффективности и ресурсосбережения;

- выявить основные проблемы становления и развития венчурного инвестирования в России на современном этапе (в условиях кризиса), предложены возможные пути их решения;

- определить роль государства в становлении и развитии инвестирования инновационной деятельности в условиях повышенных рисков;

- подготовить комплекс мер по разработке системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности с учетом специфики Севера;

- разработать проекты нормативных правовых актов (документов), регулирующих различные аспекты венчурного инвестирования на федеральном и региональном уровне и способствующих совершенствованию инвестиционного законодательства.

В целях обеспечения инвестиционной привлекательности инновационных предприятий с высоким уровнем корпоративного управления следует разработать и обосновать механизмы, обеспечивающие противодействие враждебному поглощению собственности предприятий, усиления внутреннего финансового контроля и контроля над менеджерами при совершении крупных сделок, урегулирования корпоративных конфликтов и предотвращения рисков.

Вывод: Разработка высокоэффективной модели корпоративного управления позволит оптимизировать внутренние бизнес-процессы, повысить инвестиционную привлекательность и инновационную активность компании в современных социально-экономических условиях, обеспечить решение проблем энергоэффективности и ресурсосбережения в северных компаниях.

Данная модель должна базироваться на новых, так называемых «фондовых механизмах», которые по мнению Ю.Забродоцкого и Г.Живанова должны включать в себя:

1. Как наука:

- новую логику, основанную на сеятельном принципе «отдать больше, чтобы получить больше»;

- новый системный анализ, признающий вычитание и сложение только как комплементарные случаи, сопряжённые с делением и умножением.

- новую политэкономию частно-общественных производственных отношений.

2. Как искусство:

- умение решать проблемы не только с помощью денег, но и за счёт асимметричных проблем.

- способность обращать любую патологию хозяйственной деятельности в ресурс развития.

- возможность гармоничного сочетания интересов личных и общественных, отраслевых и территориальных, государственных и межгосударственных, бизнеса и политики.

3. Как практика:

- высокоэффективные проекты и программы создания продукции и услуг, конкурентоспособных на мировом рынке.

- систему целевого управления налогами, кредитами, отчислениями в проблемно-целевые фонды, включая благотворительные, филантропические и социальные — страховые, медицинские, жилищные, пенсионные и др.

- систему управления фьючерсными, форвардными, лизинговыми (селенговыми) и другими видами хозяйственно-финансовых операций с исключением отношений купли-продажи до получения конечного результата (производство конкурентоспособных на внутреннем и международном рынках товаров и услуг) [5].

Фондовые механизмы преобразуют всю систему корпоративного управления, деидеологизируют это управление и обеспечивают переход от административно-командной системы к управлению функцией развития и ориентированию всех форм собственности на участие в обеспечении этого развития на основе знаний природного операционализма.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р.

2. Клейнер Г. Корпоративное управление: системный подход // Корпоративное управление и устойчивое развитие бизнеса: стратегическая роль советов директоров / отв. ред. И.В. Ивашковская. – М. : Издательство «Европа», 2008. – 188с.

3. Montgomery C.A., Kaufman R. The boards missing link // Harvard Business Review. – 2003. – 81 с.

4. Шихвердиев А.П. Государство как субъект корпоративных отношений. М. : Издат. Центр «Акционер», 2002. – 264 с.

5. Забордоцкий Ю., Живанов Г. Видеология сотворения. Слово образа и подобия. М, .: ЗАО «Конверсия-жилье», 2005. – 504 с.

Literature

1. The concept of a long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020, confirmed by the order of the Government of the Russian Federation in 11.17.2008 № - 1662-r.

2. Kleiner G. The corporate governance: a system approach // the Corporate governance and a business sustainable development: a strategic role of boards of directors / responsible editor I.V.Ivashkovsky. – M: Publishing house «Europe», 2008. – 188 p.

3. Montgomery C.A., Kaufman R. The boards missing link//Harvard Business Review. – 2003. – 81 p.

4. Shihverdiev A.P. The government as a subject of corporate relations. M: Publishing Centre «Shareholder», 2002. – 264 p.

5. Zabordotsky U., Zhivanov G. Videology of creation. A word of an image and similarity. M.: Joint-Stock Company «Conversion-habitation», 2005. – 504 p.

ЗНАЧЕНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СЕВЕРА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

SIGNIFICANCE OF AGRICULTURE OF THE NORTH IN MAINTENANCE OF FOOD SAFETY

В.А. Иванов

V.A. Ivanov

В статье рассматриваются конкурентные преимущества северного земледелия, его значение в обеспечении продовольственной безопасности. Показаны возможности зоны Севера в производстве экологических продуктов питания. Дан анализ развития сельского хозяйства районов Севера страны за 1960-1980 гг.

In article competitive advantages of northern agriculture, its significance in maintenance of food safety are considered. Possibilities of the North zone are shown in manufacture of an ecological foodstuff. Given the analysis of development of agriculture of our country north area for 1960-1980.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, сельское хозяйство, Север, конкурентоспособность, себестоимость, потребление, импорт, фондовооруженность, северный завоз.

Keywords: food safety, agriculture, the North, competitiveness, the cost price, consumption, import, level of fund, northern delivery.

Сельское хозяйство Севера: развивать или сворачивать?

Производимая агропредприятиями и фермерскими хозяйствами Севера продукция*, в силу суровых климатических условий и отсталости технико-технологической базы производства, оказалась более дорогой, не способная конкурировать с аналогичной продукцией, завозимой из-за рубежа или с более южных районов России. Это послужило экономическому блоку правительства страны, ряду региональных руководителей озвучить и проводить курс на сворачивание сельскохозяйственного производства на северных территориях. Однако, аргумент большой затратности сельского хозяйства с государственной точки зрения не может быть признан вполне достаточным против политики развития местного производства по следующим причинам.

Местные продукты питания вполне можно отнести к категории стратегических товаров, так как они непосредственно обеспечивают жизнедеятельность и определяют уровень

* Что касается продукции оленеводства, рыболовства, охотничьего промысла, сбора дикорастущих трав и ягод, то она конкурентоспособна не только на региональном, но и национальном и международных рынках.

продовольственной безопасности более 10,5 млн.чел., проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностей.

Площадь сельхозугодий региона составляет 4123 тыс.га (2,5% от России), поголовье крупного рогатого скота – 919,3 тыс.гол.(3,9% от России). Доля Севера в поголовье лисиц и песца голубого страны достигает 17,7%. На северных территориях насчитывается 1664,3 тыс.гол. домашних оленей, или около 2/3 мировой численности.

От общего производства продукции сельского хозяйства России в зоне Севера производится 4,1% картофеля, 3,3 овощей, 2,6 молока, 2,2% мяса. Доля улова рыбы и морепродуктов составляет 60,5% (рис.1).

В начале XX в.возможность северного земледелия доказал основатель сельскохозяйственной науки на Европейском Севере России А.В.Журавский. В 1911 г., распоряжением департамента земледелия России, в Усть-Цильме была открыта Печорская сельскохозяйственная опытная станция. Основателем и первым директором станции стал А.В.Журавский».

Развертывая работу Печорской станции он наметил широкий круг вопросов для опытного разрешения. Это изучение севооборотов; обработка почвы с подъемом зяби и без нее, с одним лущением и весенней вспашкой, в вариантах со сроками внесения удобрений; культура картофеля с отбором на скороспелость и с опытами по прививке; культура табака, закладка опытов по цветоводству и плодоводству; культура болот; изучение травосмесей и опыты по влиянию удобрений на ботанический состав естественного травостоя; намечалась постройка образцового скотного двора, изучение приемов кормления и ухода крупного рогатого скота, овец, свиней, кур.

А.В.Журавский считал, что «Север может и должен стать «Житницей России». Основными предпосылками для этого являются отступление Северного Ледовитого океана на Север; малая, поверхностная глубина болот, что позволяет быстро превращать их в плодородные земли; длинный световой день; хорошая обеспеченность влагой. [9]

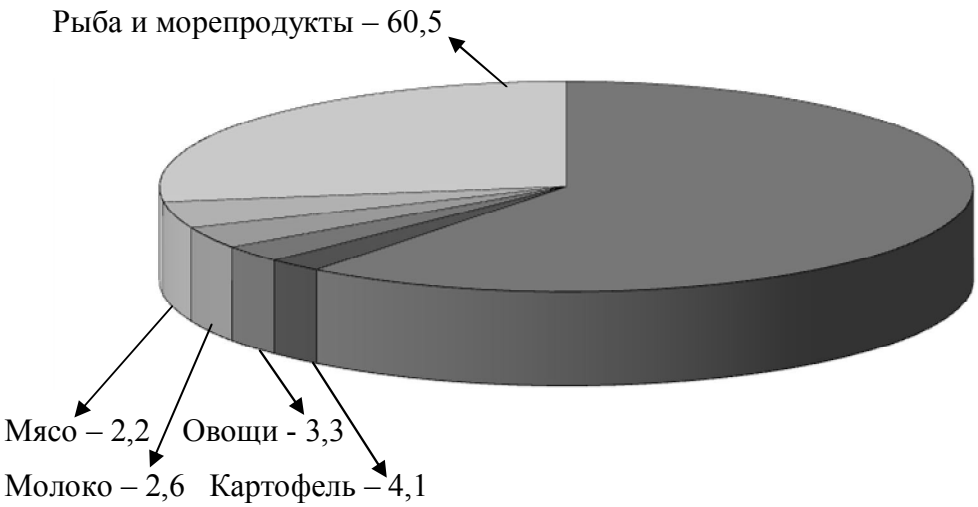

Рис. 1. Доля производства продуктов питания районов Севера и приравненных к ним местностей в производстве продукции сельского хозяйства России в среднем за 2005-2007 гг., %

А.В.Журавский убедительно доказал, что «…не климат» удерживал Печорское сельскохозяйственное развитие, а условия, ничего общего с климатом не имеющие. И не далеко, надеемся, то время, когда приполярное изобилие света будет использовано на благополучие России …». [1]

Целесообразность «осеверения» земледелия обосновывали Н.И.Вавилов, Д.Н. Прянишников и другие ученые.

Разумеется, ведение сельскохозяйственного производства в условиях Севера связано с большими затратами и сопряжено с высокой долей риска. Здесь существенные северные надбавки к заработной плате, выше затрат на обогрев производственных помещений, на борьбу с ранними заморозками, на уход за культурными растениями, на зимовку скота и т.д. Этим, прежде всего, объясняется более высокий уровень себестоимости продукции в сравнении с другими регионами. И чем севернее расположены сельхозтоваропроизводители, тем выше показатель себестоимости продукции растениеводства и животноводства (табл. 1).

Таблица 1

Себестоимость продукции в сельхозорганизациях

в среднем за 1997-1999 гг., руб. за 1 ц.

Республика, регион	Зерновые культуры	Картофель	Овощи открытого грунта	Молоко	Привес крупного рогатого скота	Привес свиней	Привес птицы	Яйцо, тыс.шт.
Российская Федерация	73	129	117	209	1984	1877	1257	473
Республика Карелия	343	217	125	301	3834	5228	1438	538
Республика Коми	189	159	188	465	4144	6858	1390	619
Архангельская обл.	285	287	329	372	3329	5683	1477	594
Ненецкий А.О.	-	-	-	518	3497	-	-	-
Мурманская обл.	-	363	501	415	4614	2341	1939	634
Ханты-Мансийский А.О.	-	342	-	733	5547	5879	2843	941
Ямало-Ненецкий А.О.	-	-	1943	1486	10624	6760	-	-
Республика Тыва	181	337	285	385	2146	5355	2702	966
Республика Саха (Якутия)	229	436	366	723	4428	8488	7542	2582
Камчатская обл.	223	307	423	843	7762	3973	3304	960
Магаданская обл.	-	338	503	956	10274	9343	4349	2492
Сахалинская обл.	-	213	200	620	6890	6057	2662	1469
Чукотский А.О.	-	-	6321	3205	12520	10775	-	-
Экономический район								
Северо-Западный	198	148	104	218	2309	1763	1236	427
Центральный	99	145	94	214	2168	2074	1287	472
Волго-Вятский	83	92	90	171	1582	1943	1072	430
Центрально-Черноземный	61	231	103	234	2303	2481	1254	488

Источник: Агропромышленный комплекс России. - М. : МСХ и П РФ, 2000. - С.487-488, 491-500, 503-506.

Нельзя судить о конкурентоспособности сельского хозяйства на Севере по одному критерию – затратности производства. К конкурентным преимуществам северного земледелия относятся: продолжительность светового дня в период вегетации, хорошая обеспеченность влагой, значительные массивы естественных лугов а поймах рек, возможность производства экологической продукции. Преимущества северного сельского хозяйства для производства экологически чистых продуктов питания успешно используют Скандинавские фермеры.

Приведем высказывания Эса Хярмеля, председателя Центрального совета Союза предпринимателей сельского и лесного хозяйства Финляндии: «Как в северной европейской стране, Финляндии сельское хозяйство имеет свои «арктические» особенности. Холодная снежная зима и короткое, но с долгими световыми днями лето создают определенные ограничения для занятия сельским хозяйством и производством продуктов питания.

Зима является своего рода препятствием для роста конкурентоспособности этой отрасли: с полей собирается только один урожай, скоту необходимо запасти корма и построить теплые помещения, время сева и уборки коротко и требует высокой эффективности от машин и зерносушилок.

Но при таких суровых условиях природы можно говорить о высоком качестве производимого продовольствия в стране, где почва, воздух и водоемы являются экологически чистейшими в Европе, где домашние животные здоровы и где нет сальмонеллеза. Так как территория Финляндии редко заселена, природа сохраняется. Зимой поля избавляются от вредителей и от микробов, являющихся причиной заболевания растений. За короткое лето с длинными световыми днями успевают созревать вкусные овощи, зелень и ягоды.

Северный народ на краю Европы давно уже сам решает, как вести свое хозяйство. Будучи членом Европейского союза, мы хотим сохранить свою культуру питания, культурные растения, приспособленные к северным условиям, здоровый скот и высокоразвитые производственные технологии, вырабатывая свою часть в мировом производстве сельхозпродукции.

Финский фермер стремится производить экологически чистые продукты питания, используя способы, защищающие окружающую среду. В Финляндии до 90% фермеров в той или иной мере включены в экологические программы, и полностью занято производством экологической продукции 7% хозяйств. [4]

У России в зоне Севера есть намного больше возможностей, чем у Скандинавских стран увеличить производство экологической продукции, отработать технологии органического земледелия. Анализ благоприятных условий и факторов производства органической продукции в условиях Севера на примере Республики Коми обобщен в публикации. [6] Производство экологически безопасной продукции на огромных северных территориях становится главным конкурентным преимуществом. Здесь можно рассчитывать на получение своего рода рентного дохода от реализации экологической продукции.

Агроприродный потенциал южных и центральных районов зоны Европейского Севера позволяет вести эффективное производство картофеля, овощей местного ассортимента, продукции скотоводства. Более лучшие природные условия для развития сельского хозяйства на Европейском Севере. Например, Республика Коми в конце 1970-х начале 1980-х гг. среди 71 региона РСФСР занимала первое место по урожайности картофеля, четвертое по урожайности овощей открытого грунта, восьмое по удою молока на корову, третье по яйценоскости кур. Эти показатели были в 1,3-1,5 раза выше по сравнению с регионами, откуда теперь завозится в республику продовольствие. При использовании современных технологий реально в условиях республики получать с гектара 200-300 ц картофеля, 300-

400 ц овощей, 20-30 ц озимой ржи, ячменя и овса (южных районах), 40-50 ц. сена многолетних трав.

Благоприятные перспективы продвижения земледелия далеко на Север открываются, если произойдет глобальное потепление. В России, в результате потепления, площадь земель, пригодных для земледелия, возрастает в 1,5 раза, а биологический потенциал земельного фонда повысится на 30 %. [6] При изменении климата следует учитывать не только преимущества, но и недостатки – рост вредителей и болезней сельхозкультур, которые проявляются в последние годы.

Необходимость производства сельскохозяйственной продукции на Севере, прежде всего, обусловлена решением проблемы продовольственной безопасности страны. Сейчас в Российской Федерации доля импортных продуктов питания в рационе населения составляет около 40% от общего потребления. [6] Импорт продовольственных товаров за 2000-2008 гг. увеличился с 7,4 до 35,2 млрд. долл. (рис.2). Объем импорта мяса и мясопродуктов вырос с 1,5 млн. в 1990 г. до 3,2 млн. т в 2008 г. (рис. 3).

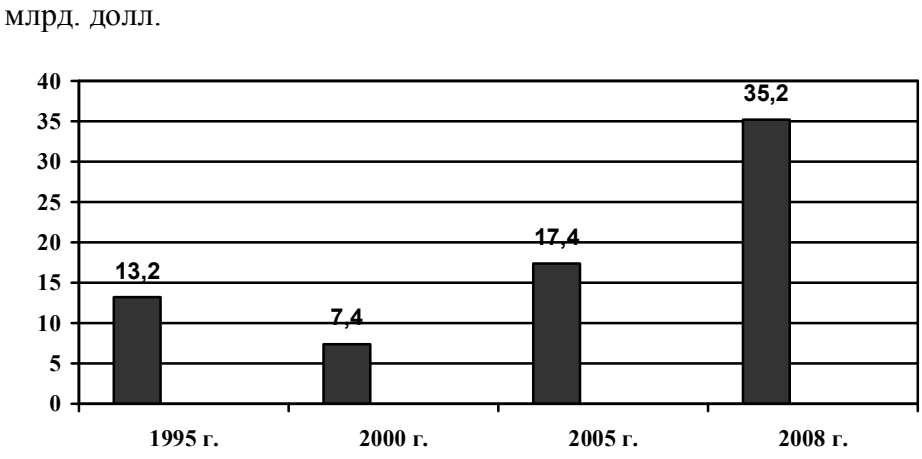

Рис. 2. Импорт продовольственных товаров и с.-х. сырья (кроме текстильного) в Россию за 1995-2008 гг., млрд. долл.

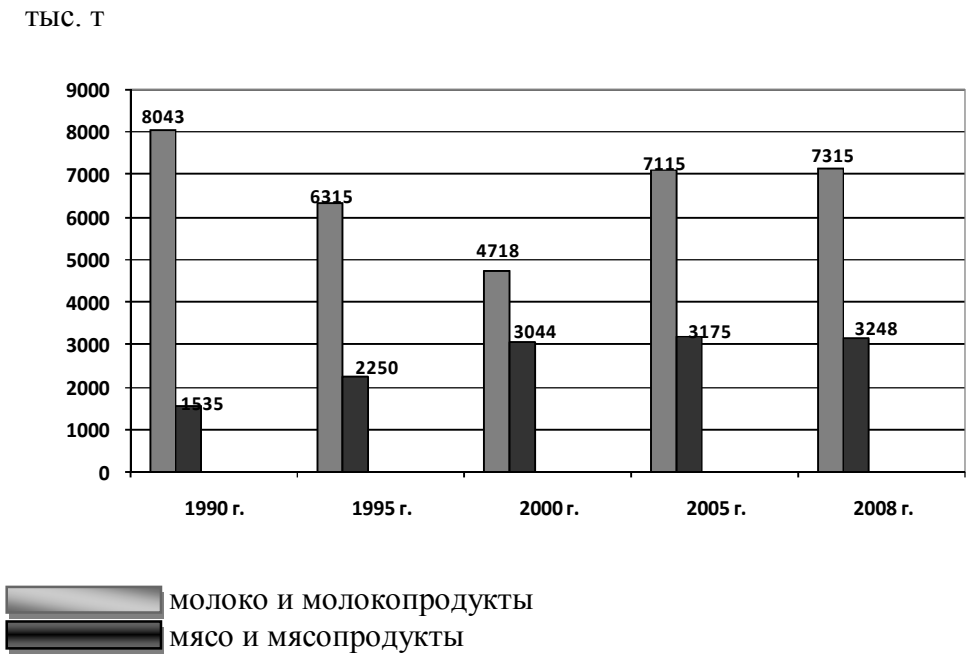

Рис. 3. Импорт продуктов животноводства в Россию за 1990-2008 гг., тыс. т.

Следует иметь в виду, что несмотря на высокую долю импорта в формировании продовольственного фонда, наша страна далека от обеспеченности жителей собственным продовольствием в соответствии с медицинскими нормами, разработанными НИИ РАМН. В 2008г. потребление мяса на душу населения в России составило 74% от научно обоснованных норм питания, молока и молочных продуктов – 55, яиц – 88, овощей и бахчевых – 79% (табл. 2).

Таблица 2

Потребление основных продуктов питания на душу населения в России, кг.

Продукты питания	Научно обоснованная норма	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.
Мясо и мясопродукты	88	75	55	45	55	61	66
Молоко и молочные продукты	440	387	254	215	235	242	243
Яйцо, шт.	290	297	216	228	250	254	254
Картофель	110	106	124	118	133	132	132
Овощи и бахчевые	140	89	68	86	103	110	111
Рыба и рыбопродукты	23	20	10	10	13	14	15
Сахар	43	47	32	35	38	39	40
Растительные жиры	8,8	10,2	7,5	9,9	12,2	12,8	12,7
Хлебные продукты	110	120	122	117	121	121	120

Источники:
1.Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008 : стат.сб. / Росстат. - М., 2008. - С. 198, 200.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат.сб. / Росстат. - М., 2009. - С. 204-209.
3.Российский статистический ежегодник. 2009 : стат.сб. / Росстат. - М., 2009. - С.441.
4. Агропромышленный комплекс России в 2008 г. - М.: МСХ РФ, 2009. - С. 476, 478.

Большой потенциал сельского хозяйства Севера в перспективе с достижением Россией продовольственного самообеспечения может быть использован для обеспечения растущего населения мира продуктами питания. Уже сейчас по данным ООН, на планете голодает 1 млрд. чел., при этом ежедневно в мире от голода умирает 17 тыс. детей. Истощение природных ресурсов, возрастание несельскохозяйственного использования земель, рост населения приводят к сокращению обрабатываемой земли на жителя планеты. Если в 1950 г. в мире на одного человека приходилось 2,4 га посевов зерновых, то в 2007 г. уже только 1,2 га. По прогнозам, при сохранении нынешних темпов прироста населения этот показатель может снизиться до 0,8 га. [5]

Особое значение сельского хозяйства состоит в том, что эта отрасль является базисом развития сельских территорий. По результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г. в сельхозорганизациях, фермерских хозяйствах и индивидуальном предпринимательстве районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей занято 100,6 тыс.чел. Кроме того, значительно больше трудилось граждан в 1134 тыс. личных подсобных и других индивидуальных хозяйствах.

Рост сельскохозяйственного производства теснейшим образом связан с социальным развитием северного села. Роль села заключается не только в обеспечении населения продуктами питания, стимулировании пищевой промышленности, обеспечении занятости, но

и улучшением демографической ситуации и расселении людей, сохранении уклада коренных народов, их духовности, культуры, традиций, нравственности. Сельское хозяйство – одновременно и отрасль незаменимых материальных благ, и сфера жизнедеятельности людей. Ликвидация сельскохозяйственного производства означает смену места жительства или даже образ жизни.

Сельское хозяйство в силу его специфики и особенностей рыночных отношений в отрасли тяготеет к социальной сфере и может развиваться лишь при государственной поддержке. Особенно важно участие бюджета в развитии северного земледелия. Без государственной поддержки сельскохозяйственные предприятия и крестьянские хозяйства вынуждены будут свернуть производство экологической малотранспортабельной и скоропортящейся продукции. Тогда государству для занятости коренных этносов другими видами деятельности потребуется несоизмеримо больше расходов, чем на поддержание сформировавшегося в течение длительного исторического периода на Севере аграрного сектора.

Итак, необходимость развития сельского хозяйства на Севере объясняется следующими причинами.

1. Нельзя судить о конкурентоспособности сельского хозяйства по одному критерию – затратности производства. К конкурентным преимуществам северного земледелия относятся: продолжительность светового дня в период вегетации, хорошая обеспеченность влагой, значительные массивы естественных лугов в поймах рек, производство органической продукции, позволяющей получать от ее реализации рентный доход.

2. Домыслы о неконкурентоспособности и сворачивании сельскохозяйственного производства в районах Севера обернутся для страны невозможностью решить проблему продовольственной безопасности, обеспечить население экологической продукцией, колоссальными государственными расходами для занятости коренных народов несельскохозяйственными видами деятельности. Ликвидация северного села не только процесс болезненный и затратный, но и ослабит национальную безопасность.

3. Государство не должно сворачивать сельскохозяйственное производство в зоне Севера, а наоборот, необходимо разработать Государственную программу по развитию агропродовольственного комплекса и сельских северных территорий. В перспективе районы Севера с учетом активизации инновационной деятельности могут стать крупным резервом производства продуктов питания, особенно продукции животноводства. По мере насыщения внутреннего рынка отечественным продовольствием, Россия с ее огромными северными территориями вполне может стать крупным экспортером экологических продуктов питания.

Сельское хозяйство в дореформенный период

В истории развития сельского хозяйства северных территорий наиболее благоприятными были 1960-1980 гг. Проведенный анализ динамики показателей эффективности сельскохозяйственного производства за 25-ти летний период с помощью регрессивных уравнений показал, что на Европейском Севере среднегодовые темпы роста валовой продукции на единицу земельной площади составили 4,4%, производительности труда в общественном секторе – 5,7%. Причем, эти показатели здесь по сравнению с Северо-Западным экономическим районом были выше соответственно на 1,3 и 1,1 процентных пункта, а среднегодовые изменения себестоимости на 1 ц продукции практически не отличались. [3]

Динамика производства продукции растениеводства и животноводства по 13 субъектам, территории которых полностью входят в районы Крайнего Севера и приравненных к ним местностей показала, что среднегодовой объем овощей в 1986-1990 гг. по сравнению с 1971-1975 гг. увеличился на 19%, молока – на четверть, а мяса - почти в 2 раза, яиц – в 2,6 раза. В дореформенный период на долю Европейского Севера приходилось свыше половины (54%) продукции сельского хозяйства зоны Севера (табл. 3).

Таблица 3

Производство продукции сельского хозяйства (все категории хозяйств) в субъектах, территории которых полностью входят в зону Севера, тыс.т.

Продукция	В среднем за год				
	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1990	1986-1990 гг. к 1971-1975 гг., %
Картофель	978,0	931,8	973,3	943,5	96
В том числе Европейский Север	662,0	554,3	584,3	537,1	81
Овощи	198,1	191,3	235,0	235,3	118
В том числе Европейский Север	91,9	78,0	103,2	97,0	105
Мясо (уб. вес)	151,0	194,6	236,9	299,9	198
В том числе Европейский Север	75,7	90,5	113,8	147,1	194
Молоко	1222,8	1303,5	1364,7	1532,3	125
В том числе Европейский Север	760,2	780,4	781,7	852,9	112
Яйцо, млн. шт.	872,2	1493,4	1930,2	2261,6	259
В том числе Европейский Север	477,4	909,7	1207,0	1404,8	294
Валовая продукция сельского хозяйства в сопоставимых ценах, млн.руб.	…	1887	2158	2482	131
В том числе Европейский Север	…	1016	1175	1346	132

Источники:
1. Российский статистический ежегодник. 2004 : стат. сб. / Росстат. - М., 2004. - С.434-437, 439-443.
2.Развитие агропромышленного комплекса РСФСР : стат.сб. / Роскомстат РСФСР. - М, 1991. - С.91-92.

Стратегия развития АПК в предреформенный период определялась интенсификацией на основе укрепления его материально-технической базы. Развитие материально-технической базы достигалось политикой в области капиталовложений. Как видно из при-

веденных данных за 1976-1990 гг. объем капиталовложений растет по северным территориям, за исключением Мурманской обл. (табл.4).

Таблица 4

Объем капиталовложений на развитие АПК субъектов, территории которых полностью входят в зону Севера, млн. руб.

Республика, область	1976-1980 гг.	1981-1985 гг.	1986-1990 гг.	1986-1990 гг. к 1976-1980 гг., %
Карельская АССР	390	431	625	160
Коми ССР	447	486	615	138
Архангельская обл.	1016	1131	1450	143
Мурманская обл.	805	611	772	96
Тувинская АССР	375	376	468	125
Якутская – Саха ССР	636	896	1613	254
Камчатская обл.	684	877	1293	189
Магаданская обл.	403	547	766	190
Сахалинская обл.	795	892	1403	176

Источник: Развитие агропромышленного комплекса РСФСР : стат. сб. / Госкомстат РСФСР. - М., 1991. - С. 79,80.

Система организационно-экономических мероприятий способствовала значительному повышению уровня интенсивности сельскохозяйственного производства. В сельхозпредприятиях зоны Севера возросли фондооснащенность, фондовооруженность и энерговооруженность (табл. 5).

Таблица 5

Рост уровня интенсификации производства в сельхозпредприятиях субъектов, территории которых полностью входят в зону Севера, тыс. руб.

Республика, область	Основные производственные фонды на 100 га с.-х. угодий		Фондовоору-Женность		Энерговоору-женность, л.с.		Валовая продукция на 100 га с.-х. угодий	
	1980 г.	1990 г.	1980 г.	1990 г.	1980 г.	1990 г.	1976-1980 гг.	1986-1990 гг.
Карельская АССР	205,4	402,9	15,1	36,6	30,6	55,1	131,5	151,9
Коми ССР	103,5	236,8	11,0	27,0	20,4	38,5	63,8	85,7
Архангельская обл.	97,8	237,3	12,8	31,5	29,2	53,7	54,4	70,5
Мурманская обл.	452,3	1217,9	26,2	69,2	58,6	104,6	649,3	537,6
Тувинская АССР	6,8	12,8	7,3	18,0	24,2	30,3	4,3	5,2
Якутская – Саха ССР	33,5	81,9	10,1	22,7	21,1	30,5	17,7	21,5
Камчатская обл.	206,6	613,6	22,3	60,9	31,3	41,1	54,5	65,6
Магаданская обл.	192,0	575,0	26,5	48,5	32,2	40,6	52,8	95,4
Сахалинская обл.	449,4	754,9	23,6	49,8	29,9	39,2	181,4	226,1

Источник: Развитие агропромышленного комплекса РСФСР : стат.сб./ Госкомстат РСФСР. - М., 1991. - С. 81, 82, 85, 86, 88, 95, 96.

Значительная работа была проведена по механизации работ в растениеводстве и животноводстве. Особенно большие успехи были достигнуты по уровню комплексной меха-

низации в животноводстве. Лишь Якутская республика имела низкий уровень комплексной механизации в животноводстве (табл. 6).

Таблица 6

Уровень механизации в сельхозпредприятиях субъектов, территории которых полностью входят в зону Севера, в 1990 г., %

Республика, область	Посадка овощей	Уборка картофеля комбайнами	Уровень комплексной механизации на фермах и комплексах		
			крупного рогатого скота	молочных	свиноводческих
Карельская АССР	99	29	59	76	57
Коми ССР	91	38	54	75	80
Архангельская обл.	82	83	54	76	85
Мурманская обл.	50	22	59	64	86
Тувинская АССР	49	36	35	71	75
Якутская – Саха ССР	49	26	5	12	55
Камчатская обл.	93	60	93	95	90
Магаданская обл.	97	37	75	94	85
Сахалинская обл.	89	3	62	79	74

Источник: Развитие агропромышленного комплекса РСФСР : стат. сб. / Госкомстат РСФСР. - М., 1991. - С. 89,90.

В предреформенный период в аграрном секторе Севера внедрялись севообороты, новые сорта сельскохозяйственных культур, новые технологии их возделывания, меры по повышению плодородия земли, научно-обоснованные системы земледелия, системы интенсивного кормопроизводства, прогрессивные технологии заготовки кормов, механизированные технологии производства семян и трав.

В животноводстве вблизи городов продолжалось строительство и освоение животноводческих комплексов и птицефабрик. В эти годы практически была решена задача обеспечения потребностей населения в яйце. Этому способствовал перевод отрасли на промышленную основу.

Об эффективности птицеводства свидетельствует опыт Республики Коми. Здесь в предреформенный период функционировало пять птицефабрик: четыре по производству яиц и одна по выращиванию бройлеров. В 1990 г. по сравнению с 1967 г. (в этот год был организован специализированный трест «Птицепром») поголовье птицы увеличилось в 40,5 раза и составило 3373 тыс., а производство яиц – соответственно в 45,2 раза и 320,9 млн. шт. Яйценоскость кур возросла на 54% и достигла в 1991 г. 254 яиц, а расход кормов уменьшился более чем на 40%.

Сопоставление показателей эффективности производства продукции кур яичных кроссов показывает, что затраты труда и кормов на производство 1000 яиц на птицефабриках республики в 1985 г. были ниже, чем на птицефабриках системы Птицепрома РСФСР, соответственно на 8 и 3%. Себестоимость яиц и мяса птицы, несмотря на сущест-

венные северные надбавки к заработной плате, были не намного выше (соответственно на 3,5 и 5,0%) аналогичных показателей в целом по птицефабрикам России. [3]

Показатели потребления продуктов питания жителями северных территорий приблизились, а по некоторым субъектам превысили среднероссийский уровень (табл. 7). В 1991 г. доля местных ресурсов в формировании продовольственного фонда, например в Республике Коми, достигла по картофелю 94%, овощам – 21, молоку – 48, мясу – 40, яйцу – 91%.

Таблица 7

Потребление основных видов продуктов питания
на душу населения в 1990 г. в субъектах зоны Севера, кг.

Республика, область	Мясо и мясопродукты	Молоко и молочные продукты	Яйцо, шт.	Картофель	Овощи и бахчевые	Сахар	Хлебные продукты
Республика Карелия	57	375	321	82	75	42	111
Республика Коми	72	402	294	97	92	56	118
Архангельская обл.	61	363	295	65	71	49	113
Мурманская обл.	67	390	249	61	75	50	69
Республика Тыва	58	299	222	44	49	46	126
Республика Саха (Якутия)	80	433	267	74	82	56	109
Камчатская обл.	82	342	285	58	101	58	94
Магаданская обл.	100	412	258	87	114	54	96
Сахалинская обл.	74	378	318	86	116	61	127

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2008 : стат. сб. / Росстат. - М., 2008. - С. 194-201.

Происходили положительные изменения в сближении условий и уровня жизни городского и сельского населения, а также в ценообразовании на основе повышения закупочных цен на продукты сельского хозяйства и в финансовом состоянии сельхозпредприятий. В 1990 г. все совхозы и колхозы были рентабельны (табл. 8). Уровень рентабельности соответствовал оптимальной норме (40-50%), позволяющей осуществлять процесс расширенного воспроизводства. Кроме того, значительное влияние в источниках расширенного воспроизводства сохраняли бюджетные ассигнования.

Таблица 8

Уровень рентабельности, убыточности (-) продукции в сельхозпредприятиях субъектов, территории которых полностью входят в зону Севера, в 1990 г., %

Республика, область	Сельское хозяйство	Растениеводство	Животноводство
Карельская АССР	44	14	16
Коми ССР	44	22	46
Архангельская обл.	51	43	51
Мурманская обл.	48	13	51
Тувинская АССР	41	-14	44
Якутская – Саха ССР	152	-3	168
Камчатская обл.	69	25	76
Магаданская обл.	68	-18	77
Сахалинская обл.	46	24	50

Источник: Развитие агропромышленного комплекса РСФСР : стат. сб. / Госкомстат РСФСР. - М., 1991. - С.306,307.

Важнейшим направлением социальной политики в дореформенный период было сближение условий и уровня жизни городского и сельского населения. Неуклонно возрастали совокупные доходы сельских семей, их уровень постепенно приближался к городским параметрам. В Республике Коми, например, совокупный доход на сельскую семью составлял 82,5% к уровню городской семьи, а среднедушевой совокупный доход сельского жителя к уровню горожанина – 72,4%. Четко прослеживалась тенденция повышения уровня обеспечения сельского населения различными видами услуг социально-бытового назначения, велась комплексная застройка центральных усадеб хозяйств, как опорных пунктов сельских территорий.

Все это способствовало улучшению основных производственных показателей сельского хозяйства. В начале 1990-х гг. в районах Севера производился нормативный минимальный объем продовольствия, необходимый для устойчивого жизнеобеспечения.

Вместе с тем в развитии сельского хозяйства было много и нерешенных проблем. Несмотря на увеличении фондооснащенности, фондовооруженности, наращивание валового производства, негативные тенденции в развитии аграрного сектора сохранялись: низкая урожайность культур, продуктивность скота, производительность труда, эффективность использования ресурсов, высокий уровень потерь произведенной продукции, отставание производственной и социальной инфраструктуры в сельской местности, отток трудоспособного населения в города и т.д. Более того, в 1970-1980-е годы происходит снижение темпов роста производства, производительности труда и увеличение темпов прироста фондоемкости и материалоемкости. В этих условиях наращивание производства требовало все возрастающего объема финансовых ресурсов от государства.

Необходимость аграрных преобразований не вызывала сомнений, и сложившаяся ситуация в конце 1980-х годов в АПК объективно требовала создания эффективно действующих субъектов хозяйствования, изменения форм собственности, системных реформ. Однако, аграрная реформа, которая представляет длительный процесс, стала проводиться на основе революционных, а не эволюционных методов, то есть не постепенного перевода аграрного сектора на рыночные условия хозяйствования. На практике основными направлениями аграрной реформы стали не повышение эффективности аграрного производства на основе модернизации, а преобразование собственности на землю, реорганизация совхозов и колхозов, их дробление; либеризация цен на материально-технические ресурсы, приобретаемые сельскохозяйственными товаропроизводителями, и сдерживание цен на сельскохозяйственную продукцию, создавшие неэквивалентные экономические условия межотраслевого обмена результатами деятельности; а также сведение к минимуму субсидирования аграрной сферы; ориентация на завоз продовольствия с Запада.

Список литературы

1. Журавский А.В. Избранные работы по вопросам сельскохозяйственного освоения Печорского Севера. - Сыктывкар, 2007. - 107 с.

2. Иванов В.А. Индустриализация птицеводства. – Сыктывкар : Коми кн. изд-во, 1991. - 96 с.

3. Иванов В.А. Интенсификация сельскохозяйственного производства: проблемы развития и эффективности. - М. : Наука, 1990. - 200 с.

4. Казарезов В.В., Беляков С.Л. Опыт фермеров Скандинавских стран на Российскую землю. - М. : ФГНУ «Росинформагротех», 2004. - 240 с.

5. Ковалев Е. Обострение мировой продовольственной ситуации // Мировая экономика и международные отношения. - 2009. - № 9. - С. 21-29.

6. Колегов М.Г., Иванов В.А. Факторы и условия производства органической продукции сельского хозяйства в Республике Коми (на примере продукции растениеводства). (Factors and Conditions for OrganicCrop Production in the Komi Republic). Сыктывкар, 2004. - 175 С.

7. Сиротенко О.Д. Глобальные изменения климата и продовольственная безопасность России в XXI веке // Продовольственная безопасность России : vатериалы vеждунар. конф. М., 2002. - С. 82-96.

8. Шморгунов Г.Т. А.В. Журавский – основатель сельскохозяйственной науки на Европейском Севере России // Журавский А.В. Избранные работы по вопросам сельскохозяйственного освоения Печорского Севера. - Сыктывкар, 2007. - С.3-16.

9. Шутьков А.А. Повысить уровень продовольственной безопасности // Экономика сельского хозяйства России. - 2008. - № 4. - С. 29.

Literature

1. Zhuravsky A.B. The selected works concerning agricultural development of the Pechora North. - Syktyvkar, 2007. - 107 p.

2. Ivanov V. A. Poultry farming industrialization. – Syktyvkar: Komi book Publishing house, 1991. - 96 p.

3. Ivanov V. A. An agricultural production intensification: development and efficiency problems. - M: the Science, 1990. - 200 p.

4. Kazarezov V.V., Belyakov S.L. The experience of Scandinavian farmers Scandinavian on the Russian earth. - M: FGNU «Rosinformagroteh», 2004. - 240 p.

5. Kovalev E. Aggravation of a world food situation//Economic and the international relations. - 2009. - № 9. - p. 21-29.

6. Kolegov M. G, Ivanov V. A. Factors and conditions of production of organic agricultural products in the Komi Republic (on an example of production of plant growing). (Factors and Conditions for OrganicCrop Production in the Komi Republic). Syktyvkar, 2004. - 175 p.

7. Sirotenko O. D. Global climate changes and food safety of Russia in the XXI-st century//Food safety of Russia: materials of the international conference. M, 2002. - p. 82-96.

8. Shmorgunov G. T. A.V.Zhuravsky – the founder of an agricultural science in the European North of Russia//Zhuravsky A.B. The selected works concerning agricultural development of the Pechora North. - Syktyvkar, 2007. - p.3-16.

9. Shutkov A.A. To raisy the level of food safety//The agriculture of Russia. - 2008. - № 4. - p. 29.

ОЦЕНКА НАУЧНЫХ ТРАКТОВОК О СУБЪЕКТАХ И ОБЪЕКТАХ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

Valuation of scientific theory about subjects and objects in property relations.

Л.И. Ильина

L.I. Iljina

В статье анализируется неоднозначность взглядов ученых относительно понятий «собственность», «отношения собственности», «права собственности». Исследуются взгляды Гегеля и классиков марксизма-ленинизма на собственность как экономическую категорию. Анализируется противоречивость суждений классиков и экономистов современного периода на категории «собственность» и «право собственности». Автором выявляются новые подходы к экономическому содержанию собственности в условиях развития рыночных отношений, делается вывод о двойственности собственности как объекта научного исследования. Доказывается, что в рамках неоклассических концепций собственности на первый план выдвигается право собственности, как экономической категории, реализация которого в условиях корпоративной формы собственности способствует более эффективному использованию ресурсов.

The ambiguity of scientists' opinions concerning such concepts as "property", "property relations", "property rights" is analyzed in the article. Gegel's opinions and points of view of some classics of Marxism-Leninism at the property as an economic category are investigated. The discrepancy of judgments of classics and economists of the modern period of time on such categories as "property" and "property rights" is analyzed. The author draws a conclusion about the property duality as an object of scientific research. New approaches to the economic contents of the property in the conditions of market relations development are recognized. It is proved that the right of property as an economic category is highlighted in the context of neoclassical concepts of the property, the realization of which contributes to a better use of resources in the conditions of corporate patterns of ownership.

Ключевые слова: собственность, отношения собственности, права собственности, формы собственности, экономическая категория, концепция, корпоративная форма собственности, контрактные отношения, факторы производства, ресурсы, доход, эффективность

Keywords: property, property relations, property rights, patterns of ownership, an economic category, concept, corporate patterns of ownership, contract relations, production factors, resources, income, efficiency

Отношения собственности составляют стержень всей совокупности экономических отношений, в составе которых наиболее проблемными с позиций собственности являются финансовые отношения. Основу финансовых отношений составляет имущество, имеющее денежное выражение и отличающееся своей фондовой предопределенностью. Кристаллизация финансовых отношений в процессе движения денежной формы стоимости происходит в зависимости от права владения, распоряжения и пользования ею. Иными словами, в сфере финансовых отношений, выражающих распределение денежной формы имущества сталкиваются многообразные имущественные интересы и конкурентные отношения собственников. В связи с этим, представляется целесообразным определиться с научными трактовками понятия «собственность», «отношения собственности», а также содержанием форм, выражающих их смысл в реальных условиях хозяйствования. Это необходимо с целью выявления зависимости между современным содержанием финансовых отношений в той или иной отрасли экономики и зрелостью отношений собственности, т.е. фундаментальностью ее правовой защиты.

Понятие «собственность» - двойственно, с одной стороны – это абстрактная категория, а с другой, она воплощается на практике в конкретные формы экономических отношений. Фундаментальная наука советского периода, пропагандирующая учение марксизма-ленинизма, рассматривала собственность традиционно исключительно как экономическую категорию, несмотря на то, что взгляд на собственность как на сущностную субстанцию был уже известен К. Марксу. В условиях перехода к рыночной экономике в экономической науке совершился отход от марксистского учения, и большинство устоявшихся воззрений на собственность стали дискуссионными.

Наибольший вклад в развитие учения о собственности как личностной характеристике внес Гегель своим трудом «Философия права». Указывая на то обстоятельство, что собственность не может возникнуть у лица одномоментно, в параграфе 53 своей работы Гегель так охарактеризовал последовательные стадии процесса приобретения лицом собственности: «Ближайшие определения собственности даются отношением воли к вещам; собственность есть а) непосредственное вступление во владение, поскольку воля имеет свое наличное бытие в вещи как в чем-то, позитивном; б) поскольку вещь есть нечто негативное по отношению к воле, последняя имеет свое наличное бытие в вещи как в чем-то, что должно быть отрицаемо, - потребление, с) рефлексия воли из вещи в себя - отчуждение предмета S (VerauBerung) - позитивное, негативное и бесконечное суждение воли о вещи» [1, с. 110].

Раскрытию сути категории «собственность» были посвящены труды русских философов, экономистов и правоведов XVII-XX веков. Среди наших современников, разделяющих взгляды на собственность, как на сущностную характеристику лица следует назвать экономиста В.И. Лоскутова [2, с. 6] и правоведа Б.И. Пугинского [3, с. 32].

Среди имеющихся позиций современных ученых в отношении понятия «собственность» наибольший интерес представляет взгляд В.П. Павлова [4, с. 146], рассматривающего это понятие в свете учения Гегеля. Он полагает, что «существенные признаки этой категории следует искать в личностных свойствах ее носителя, поскольку функционально собственность имеет нематериальный характер и находится вне субъективного права, т.е. не относится к разновидностям благ. С данной позицией следует согласиться, однако, поиск сущностных свойств не должен ограничиваться исключительно категориальностью этого понятия.

По мнению В.П. Павлова, на первом месте в процессе приобретения собственности стоит завладение вещью. Без фактического обладания материальным предметом невозможна последующая стадия - приобретение навыков обращения с вещью, изменение ее формы и иных свойств с целью приспособить для личного пользования. Таким образом, вторая стадия - потребление - состоит в деятельности присвоившего вещь лица по изменению ее природных свойств в нужном направлении. Природная сущность вещи при этом как бы отрицается человеком и заменяется личной.

Заключительная стадия процесса приобретения собственности - отчуждение, является наиболее сложной для восприятия в том изложении, которое дал Гегель. Именно по этой причине современное толкование учеными последней стадии процесса возникновения собственности как распоряжения вещью через отчуждение путем ее передачи другому лицу не соответствует выдвинутой Гегелем концепции универсальности приобретенных навыков, применительно к любой вещи данного рода, а не только к конкретно присвоенной данным лицом. На эту универсальность собственности как абстрактного сознания и ее принципиальную неотчуждаемость, Гегель акцентирует внимание в параграфах 63, 66 своей работы, подчеркивая, что отчуждаемы лишь «отдельные продукты моего особенного, физического и духовного умения» [1, с. 123].

Необходимым условием достижения фактической власти над вещью он считает определенное интеллектуальное состояние приобретателя, которое характеризуется наличием навыков обращения с вещью. При этом от приобретателя не требуется фактического владения вещью, достаточно, чтобы он был в состоянии давать компетентные указания другому лицу по осуществлению фактического владения. Если рассматривать содержание ст. 209 ГК РФ с этих позиций, то в этой норме нет определения собственности или собст-

венника. Дано только содержание права собственности и характеристика лица, наделенного этим правом. Вместе с тем возможна и утрата собственности, связанная с полученными травмами, увечьем, психическим заболеванием или утратой навыков в результате их длительного неприменения.

К последнему случаю утраты собственности имеют непосредственное отношение установленные законодателем сроки, с истечением которых презюмируется утрата вещью значения блага для лица, которое не проявляет заботы о вещи длительное время (ст. 234 ГК РФ), и утрата навыков обращения с вещью. Руководствуясь указанными позициями, можно констатировать, что марксизм отвергает собственность как благо, исходя из того, что в буржуазном обществе определяющую роль играют только первые два вида благ.

Нематериальные отчуждаемые блага характеризуются независимостью их содержания от индивидуальных качеств обладателя. Это означает, что такие блага могут быть присвоены в установленном законом порядке каждым лицом, вне зависимости от его индивидуальных качеств. В этом находит свое выражение экономически уравнительный характер гражданского права, о котором К. Маркс писал: «Частная собственность отчуждает индивидуальность не только людей, но и вещей. Земля не имеет ничего общего с земельной рентой, машина - ничего общего с прибылью» [5, с. 218].

В советский период единственно научной точкой зрения была объявлена политизированная доктрина К. Маркса о собственности как о совокупности всех производственных отношений в обществе [6, с. 406] и категоричные указания В.И. Ленина, о том, что «частного мы не признаем, для нас все в области хозяйства есть публично-правовое, а не частное»[7, с. 411].

Как справедливо отмечает В.П. Павлов, «попытки приспособить категорию собственности, индивидуализирующую личность, к описанию совершенно несвойственных гражданскому праву закономерностей в политэкономии не привели к положительным результатам: «...политическая экономия, принципом которой является труд, оказывается скорее лишь последовательным проведением отрицания человека [4, с. 138]. К сожалению, отрицая марксизм, многие экономисты отмели и отношения собственности как нечто чуждое новому направлению экономической науки.

Данный взгляд на проблему собственности, на наш взгляд, неправомерен. Собственность является основополагающим, системообразующим элементом социально-экономических отношений. Место собственности в жизни общества можно показать, используя следующие утверждения: во-первых, как отмечали классики марксизма – ленинизма, собственность определяет всю систему экономических отношений: производство, распределение, обмен и потребление. Во-вторых, именно собственность определяет место

индивида, социальной группы, класса в жизни общества. В любом обществе ведущие позиции в политической, социальной, экономической жизни занимали и занимают собственники средств производства. В-третьих, собственность есть результат развития производительных сил. Первобытный коммунизм был обусловлен низким уровнем развития общества, невозможностью в одиночку обеспечить себя необходимыми благами. Именно по мере развития орудий труда и технологии появляется частная собственность как результат присвоения излишков производства. В-четвертых, существующее многообразие форм собственности приводило к росту производительности труда и эффективности производства в силу конкуренции между ними. Выживала и расширяла свое влияние наиболее результативная форма собственности, а выигрывало от этого всё общество. И в-пятых, изменение форм собственности может происходить как эволюционно, путем вытеснения одних форм другими, более эффективными (в период реформ в России путем приватизации государственной и муниципальной собственности), так и революционно, путем слома одних отношений и насильственного насаждения других (в период Октябрьской революции 1917 г.).

Обобщая вышеприведенные высказывания, следует отметить, что до настоящего времени категория собственности остается предметом полемики. Еще более неоднозначны суждения ученых относительно категории «отношения собственности. В реальных экономических условиях, собственность следует рассматривать в двух позиций: как экономическую и как правовую категорию.

Собственность как экономическая категория выражает отношения субъектов по поводу владения, распоряжения и отчуждения определенного объекта. Любая категория, равно как и собственность реализуется на практике в определенных формах, трансформирующих ее сущностное начало в конкретное экономическое содержание. Поэтому собственность как конкретную экономическую субстанцию можно определить как определенную совокупность экономических отношений, складывающихся между субъектами, связанных между собой договорными отношениями по поводу владения, распоряжения и отчуждения имущества с целью извлечения выгоды.

Собственность, как категория права представляет собой совокупность правовых отношений, которые характеризуют способы содержания и формы присвоения и использования факторов, условия средств и результатов жизнедеятельности и жизнеобеспечения. Насколько разнообразны такие факторы, условия, настолько же многообразны и отношения собственности, а изменчивость первых предопределяет подвижность вторых.

Собственность как определенное экономическое отношение имеет две стороны. Во-первых, отношения собственности – это отношения между людьми по поводу опреде-

ленного имущества. Они выражаются в присвоении этого имущества конкретным лицом и недопустимости посягательств на имущество собственника со стороны третьих лиц.

Во-вторых, отношения собственности – это отношения лица к присвоенному имуществу как к своему собственному. Собственник обращается с имуществом по своему усмотрению с учетом его потребительских свойств, а также необходимости соблюдения прав и законных интересов других лиц.

Объектами отношений собственности становятся все те факторы и условия жизнедеятельности и жизнеобеспечения, присвоение и использование которых может быть только результатом общественных взаимосвязей.

Отдельные люди, их слои и группы, участвующие в присвоении и использовании факторов, условий и объектов жизнедеятельности и жизнеобеспечения, становятся субъектами отношений собственности.

Многообразие отношений собственности проявляется в характере и функциях объектов, способах и формах их присвоения, в их социальном содержании, определяющем социально общественную систему или уклад [8, с. 400].

Отмечая приоритет отношений собственности в системе экономических отношений, на наш взгляд, следует избегать, с одной стороны, абсолютизации их роли, т.е. попыток отношениями собственности объяснить наличие и содержание всех аспектов социально-экономических отношений и, с другой, отрицания роли собственности в настоящее время и в перспективе как одного из важнейших факторов, определяющих направления общественного развития. В качестве примера можно привести особенности приватизации государственной и муниципальной собственности и продолжающийся процесс передела собственности в России.

Содержание экономических отношений собственности представляет собой возможность определенных лиц использовать принадлежащее им имущество по своему усмотрению и независимо от кого-либо, устраняя или допуская к собственным материальным благам любых граждан либо объединений. Поскольку ядро финансово-экономических отношений – отношения собственности, характеризующие состояние присвоения средств производства (материальных благ), категории «собственность» и «присвоение» (выражение права) тесно взаимосвязаны.

Экономическое содержание собственности раскрывается через объектно-субъектные отношения по поводу и в процессе производства, распределения (перераспределения), обмена и потребления) экономических ресурсов общества, также опосредованные их присвоением – отчуждением, но уже всеми без исключения субъектами общественных отношений (экономических, правовых, политических и социальных) [9, с. 96]

Следует отметить, что среди экономистов и в настоящее время нет единого мнения относительно понятий не только «собственность», но и «права собственности».

Рассматривая в своих работах правовые аспекты отношений собственности, К. Маркс пишет о праве собственности, а не о собственности как таковой. В подтверждение этого им использованы термины, которые в разных языках обозначают права собственности. К. Маркс приходит к выводу, что все эти слова обозначают как коммерческие отношения, так и свойства и взаимоотношения индивидов как таковых, но в буржуазном праве используются исключительно в коммерческом, а не индивидуальном контексте. Указанной вывод подтверждается следующей фразой из рукописи цитируемой работы: «Действительная частная собственность есть как раз самое всеобщее - нечто, что не имеет никакого отношения к индивидуальности и даже прямо разрушает ее. Поскольку я проявляю себя как частный собственник, постольку я не проявляю себя как индивид» [5, с. 218].

По мнению В.П. Павлова, среди жизненных благ, имеющих отношение к собственности, необходимо различать две категории, имеющие юридическое значение:

а) вещи как материальные блага;

б) субъективное право собственности как благо, состоящее в возможности его возмездного отчуждения и в иных способах распоряжения [4, с.149].

По мнению К.И. Скловского, трудности, которые останавливают многих исследователей при попытках разделить понятия «собственность» и «право собственности», являются неразрешимыми. Поэтому, в противовес позиции А.Е. Черноморца, отстаивающего разделение этих понятий [10, с. 96], К.И. Скловский предлагает считать их тождественными [11, с. 13]. Однако при таком допущении попытки дать формально логическое определение права собственности через собственность оканчиваются неудачей. Вот, например, определение Е.А.Суханова: «Собственность - это... определенное экономическое (фактическое) отношение, подвергаемое правовому оформлению... Экономическое отношение собственности представляет собой отношение между людьми по поводу конкретного имущества (материальных благ) [12, с. 299].

Таким образом, в обсуждении отношений собственности существует смешение двух понятий. Оно заключается в том, что это имущество присваивается конкретным лицом, использующим его в своих интересах, а все другие лица не должны препятствовать ему в этом. Оно включает в себя также и отношения лица к присвоенному имуществу (материальному благу, в том числе к вещи) как к своему собственному (ибо к своему имуществу обычный человек относится иначе, чем к чужому). Обе названные стороны экономических (фактических) отношений собственности закрепляет и оформляет право собственности.

Право собственности обеспечивает его обладателю максимальную, по сравнению со всеми остальными лицами, свободу действий с вещью по своему усмотрению в рамках действующего закона. «И хотя право собственности, как и всякое объективное право, является лишь ограничителем свободы действий лица, но благо субъективного права собственности заключается как раз в минимальной степени этих ограничений у обладателя этого права, по сравнению с теми ограничениями, которые налагаются законодателем на действия всех остальных лиц с той же вещью в рамках иных вещных и обязательственных прав» [4, с. 146]. Таким образом, субъективное право собственности заключает в себе благо минимальных запретов на действия с определенной вещью.

Право собственности является основополагающим правом, оказывающим влияние на все другие гражданские права. Наиболее характерными особенностями права собственности, отличающие его от других гражданских прав состоит в следующем: во-первых, права собственности – это первоначальное субъективное право, непосредственно вытекающее из закона. Между законом, определяющим правомочия собственника и собственником, не существует никаких других субъектов права. Во-вторых, право, собственности по своему содержанию представляет собой наиболее полное имущественное право и основано на действии принципа дозволения совершать любые достоинства, не запрещенные законом. В-третьих, право собственности действует в течение всего времени, пока продолжает существовать соответствующее имущество, является его объектом. В-четвертых, право собственности имеет исключительный характер: оно исключает все другие лица от осуществления правомочий, принадлежащих собственнику [13, с. 7].

В соответствии с законодательством, собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом.

Право владения – это непосредственное фактическое удержание вещи субъектом собственности. Владение представляет собой фактическое обладание вещью, либо документально подтверждающее правомочия обладать объектом собственности. Владение объектом дает право использовать его, передавать объект в распоряжение другим лицам, продавать, дарить, наследовать.

В своей работе «Философия права» Гегель по поводу владения писал: «Через владение вещь получает предикат «моя». Вступление во владение вещью делает ее материю моей собственностью, так как материя для себя не принадлежит себе» [1, с. 109].

Право пользования – это право собственника на извлечение и присвоение полезных свойств имущества. Следует отметить, что владение и пользование могут соединяться в руках одного субъекта или быть разделенными между различными субъектами. Другими словами, владение и пользование можно рассматривать не только как элементы триады

права собственности. Пользоваться имуществом можно, не будучи ее владельцем, и наоборот, можно быть владельцем и не пользоваться объектом собственности, передав это право в соответствии с законодательством другому субъекту.

Право распоряжения – это право определения юридической судьбы имущества. Речь идет о праве субъекта собственности по своему усмотрению включения объекта собственности в экономический оборот путем совершения таких распределительных действий, как купля-продажа, передача в залог, дарение, сдача в наем и др.

Характеризуя право распоряжения как высшего способа реализации отношений между объектом и субъектом собственности, следует отметить, характеристики данного права в соответствии с ГК РФ. Во-первых, собственник вправе осуществлять реализацию принадлежащих ему прав по своему усмотрению и круг действий, которые может совершать собственник по реализации принадлежащих ему прав, ограниченных только рамками законодательства. Во-вторых, действия, совершаемые собственником, не должны противоречить закону и иным правовым актам. И, в-третьих, совершаемые собственником действия не должны нарушать права и охраняемые законом интересы других лиц.

Из фундаментальных трудов зарубежных ученых [14-17] известно, что собственность как таковая всегда выражается через комплекс реальных прав, закрепляемых за каждым человеком того или иного государства. Например, согласно экономической теории прав собственности, у истоков которой стоит Рональд Коуз [18] собственность выражается целым спектром прав:

- право владения (приобретение исключительного, монопольного права на объект);
- право пользования (применение объекта собственности по усмотрению собственника);
- право управления или распоряжения (право принятия решений по поводу целей, форм, порядка и т.п. функционирования объекта);
- право на доход от использования объекта;
- право суверена (право на отчуждение, изменение или уничтожение объекта);
- право на безопасность (защита от экспроприации и т.д.);
- право на передачу объекта (наследство, дарение);
- право на бессрочность обладания объектом;
- право на использование объекта способом, не наносящим вред внешней среде или другим участникам права;
- право на ответственность в виде взыскания (возможность взыскания объекта за долги; соответственно, право залога);

- право на остаточный характер (право на восстановление или возмещение нарушенных правомочий);

- кроме того, собственность выражается в так называемых остаточных правах контроля (о них можно говорить, когда некоторые права собственности кому-либо делегируются, например, право управления; собственник сохраняет за собой право контроля над управлением).

Общество в любом случае сохраняет «остаточные права собственности», которые выражаются:

- в общественном контроле над органами, осуществляющими делегированные права;
- в налагаемых обществом ограничениях на осуществление делегированных прав;
- в участии общества в доходах и потреблении благ, возникающих в связи с использованием объекта собственности - в возможности восстановить правомочия в полном объеме;
- в сохранении права суверена.

Эти остаточные права являются неотчуждаемыми от общества, поскольку отчуждение их будет означать прекращение функционирования института общественной собственности.

В настоящее время в рамках традиционной теории (Barzel 1989, Bromley 1991), характеризующей права собственности, выявились новые подходы к экономическому содержанию собственности, которые связываются с проблемами хозяйственной эффективности и особенностями хозяйственных и правовых отношений (прежде всего контрактных отношений), теми, кто принимает участие в функционировании фирмы – владельцами факторов производства, работниками, менеджерами, кредиторами [19]. Задачей исследования содержания собственности является выявление особенностей современной многоярусной собственности и, в частности, особенности перехода права распоряжаться ресурсами от «конечного владельца факторов производства к корпорации».

В качестве общего фона при анализе прав собственности обычно фигурирует совокупность контрактных отношений, складывающихся внутри фирмы и между частными фирмами (современные теоретические концепции - Jensen, Meckling 1976; Williamson 1985; Alchian, Woodward 1988 и др. - обычно характеризуют фирму как «nexus of contracts», средоточие контрактов). В рамках разветвленной системы контрактов отношения собственности существенно модифицируются. В одних случаях они могут «облекаться в одежды» контрактных прав, а в других - обнаруживаться в условиях, которые не пре-

дусмотрены (не могут быть предусмотрены) действующей системой контрактов. При этом можно утверждать, по-видимому, что чем более полон представленный в контрактах перебор возможных ситуаций (и соответственно - прав и обязанностей каждой стороны в рассматриваемых ситуациях), тем меньшую роль играют «остаточные права», служащие индикатором выявляющихся отношений собственности. Подобный подход помогает полней и четче высветить реальное влияние собственника в сложнейшей структуре современных имущественных отношений (а вместе с тем роль различных групп акционеров, менеджеров, кредиторов, владеющих облигациями, тесно сращенных институтов и т.д. в условиях господства корпоративной собственности). Согласно одному из исходных теоретических постулатов, права собственности выступают на первый план в рыночных отношениях между фирмами, взаимодействуя друг с другом, каждая фирма реализует свои имущественные права. Что же касается взаимодействий между различными участниками внутри фирмы, то их отношения непосредственно регулируются правами собственности лишь в ситуациях, не предусмотренных условиями контракта.

Система прав и обязанностей, предусмотренных заключенными контрактами, обычно предоставляет руководителям корпорации сравнительно большую свободу распоряжения ресурсами фирмы, включая трудовые и финансовые ресурсы. Именно это и обеспечивает достаточно широкие возможности внутрифирменного управления и дополнительные «нерыночные» возможности перераспределения ресурсов [20].

Необходимо предусмотреть все возможные варианты последующего развития событий (states of nature) и оговорить права и обязанности сторон в каждом из случаев. Поэтому именно в непредусмотренных системой контрактов ситуациях и выявляются «остаточные» (по отношению к контрактным) права контроля, в том числе контроля над используемыми корпорацией факторами производства.

Наиболее полно указанный подход представлен в работах С. Гроссмана - О. Харта и О. Харта -Дж. Мура (Grossman, Hart 1986; Hart - Moore 1990, Hart 1995). В рамках данной концепции (ГХМ) некоторые общие характеристики современной экономической теории прав собственности можно трактовать следующим образом.

В качестве исходного пункта теоретических моделей ГХМ используется тезис о неполноте любого контракта. Если предположить, что все стороны, участвующие в заключении контракта, действуют рационально, обычно можно договориться о включении некоторых дополнительных «правил игры», вступающих в силу при появлении непредусмотренных обязательств [14].

Э. Маскин и Ж. Тироль (Maskin, Tirole 1998) в своей статье приводили соответствующие примеры: действуя рационально, участники хозяйственного процесса могли бы

составить такие контракты, при которых неполнота перечня предусматриваемых ситуаций не будет играть существенной роли. В соответствии с терминологией авторов, можно сформулировать «теоремы иррелевантности» (irrelevance theorems), демонстрирующие, что в некоторых случаях просто не требуется предусматривать в контракте полное описание последующих ситуаций. Наиболее важные из этих теорем предусматривают, однако, чрезвычайно жесткие, не всегда реалистичные условия [20].

При рассмотрении общей постановки проблемы в качестве объекта прав собственности – «вещных прав» рассматриваются, прежде всего, реальные активы, например, факторы производства. Предполагается, что их объединение в рамках фирмы оформляется системой безукоризненно составленных контрактов. Факторы производства, используемые при осуществлении «однократных» инвестиций, легко могут служить объектом контракта, оформляющего их куплю (продажу). Сама фирма при этом выступает неким объединением активов (collection of assets), а права собственности обнаруживаются, прежде всего, как «остаточные» права владельца, позволяющие в соответствующей ситуации распоряжаться принадлежащими ему активами.

Подобное определение собственности чаще всего предусматривает и права на остаточный доход фирмы. Каждый из собственников заинтересован в максимизации стоимости фирмы. Однако между остаточными правами контроля и правом на остаточный доход нет ни отношений эквивалентности, ни однозначного соответствия. В качестве конкретного примера можно сослаться на пример частных фирм, например, совместных предприятий (joint ventures), в которых доля голосов, принадлежащих участникам, во многих случаях существенно отличается от их доли в распределении доходов и убытков, а также на существование «многоголосых» акций, на схемы участия работников в доходах предприятия и т.п. И все же между правом на остаточный доход и правами остаточного контроля существуют отношения дополнительности: тесные связи между ними диктуются также соображениями экономической эффективности.

Концепция собственности, исходящая из возможностей распоряжения факторами производства, по-видимому, носит более общий характер, чем концепция, связывающая собственность с правом присвоения остаточного дохода. Она позволяет, в частности, не меняя исходных постулатов, включить в анализ функционирование частных «бесприбыльных» (non-profit) учреждений и фондов.

В соответствии с традиционной неоклассической теорией (а также новой институциональной теорией) изменения в структуре имущественных отношений обычно носят эволюционный характер и постепенно осуществляются спонтанным путем. В одной из наиболее известных работ - в статье «К теории прав собственности» Х. Демсица (Demsetz

1967, p. 350) предлагается, например, следующая схема. Резкие изменения относительных цен, прежде всего цен на природные ресурсы, неизбежно порождает ряд «внешних эффектов» (externalities). В ходе последующих операций, связанных с куплей-продажей корпоративной собственности и личного имущества удается добиться такого изменения структуры собственности, которое обеспечивает «интернализацию» проблем, ранее обнаруживавшихся во «внешних эффектах». Переход к новой структуре собственности обеспечивает более эффективную аллокацию ресурсов [16].

Конечные права контроля не могут быть зафиксированы в контракте и превратиться в обычные контрактные права; в некоторых случаях (например, специфические инвестиции и накопление человеческого капитала) это может приводить к тому, что при заданной структуре собственности оптимальное равновесие просто не может быть достигнуто в результате свободной игры конкурентных сил на рынке готовой продукции. Переход к более эффективному использованию ресурсов может обеспечиваться изменением сложившейся структуры имущественных отношений, скажем, на путях объединения владельцев реальных активов и образования компаний или вертикальной интеграции уже существующих фирм. Тем самым в ходе «интернализации» процессов в рамках единой компании удается решить проблему наиболее эффективного использования ресурсов. Представителями подобной идеи являются также и американские ученые Прахаланд и Хамел, выдвинувшим в 1990 г. концепцию «центральной компетенции организации», в которой доказывалось, что опыт умелого соединения ресурсов и способностей позволяет достичь реального рыночного результата [17, с.79].

Как показали исследования зарубежных ученых существование четко определенных прав частной собственности является одним из необходимых предварительных условий, делающих возможным эффективное функционирование рыночных отношений.

Применительно к постсоциалистической экономике теоретические модели ГХМ. требовали существенной модификации. В ситуации, когда наблюдалось массовое неисполнение контрактных обязательств (просроченные платежи по заработной плате, неплатежи поставщикам, налоговые недоимки и т.п.), не влекущее за собой санкций, а владение акциями не обеспечивало участия в корпоративном управлении и принятии решений, размывались различия между контрактными и остаточными правами контроля. Неисполнение обязательств может распространяться в полной мере и на компенсационные платежи (side payments), которые играют столь важную роль в теоретических моделях Коуза, описывающих эффективное перераспределение прав собственности.

Прежняя социалистическая экономика России характеризовалась разительными расхождениями между официально провозглашенными правами собственности («общена-

родная собственность», «коллективная собственность») и реальными правами контроля. В постсоциалистической переходной экономике России, несмотря на действительно имевшие место серьезные изменения в имущественных отношениях, продолжал сохраняться серьезный разрыв между номинальными и реальными правами собственности.

Из сказанного следует, в частности, что приватизация, её формы и темпы проведения оказывали чрезвычайно существенное влияние на структуру складывающихся прав собственности. В России с 1993 г. процессы приватизации стали стремительно набирать темпы. Структура имущественных отношений, сложившихся во второй половине 90-х годов XX века, носила отчетливый отпечаток ускоренной приватизации. Институциональные реформы, и без того не слишком радикальные, не поспевали за массовой приватизацией [21].

Вплоть до настоящего времени не получили развития экономические и правовые институты, обеспечивающие реализацию прав собственности и контрактных прав. К тому же сами возможности использования стандартных процедур официального инфорсмента ограничены широким распространением «теневых» операций двухъярусных структур и теневых фирм. Все это неизбежно способствует некоторому размыванию предусматриваемых правил рыночной игры, усиливая общую неустойчивость хозяйственных отношений, и требует реформирования отношений собственности [22, 23].

Существование тесной связи между собственностью на активы и присвоением доходов, порождаемых хозяйственным использованием указанных активов, обеспечивает стимулы для осуществления инвестиций и наиболее эффективного использования капитала. На этом основании один из аспектов эффективной реализации прав частной собственности, как основной формы собственности в России, предполагает существование институциональных барьеров, предотвращающих перераспределение значительной части продукта создаваемых на таких предприятиях.

Таким образом, исследования показывают, что до сих пор вопросы категории собственности и отношений собственности по поводу реализации ее прав носят дискуссионный характер. В исследованиях Гегеля собственность рассматривалась как на сущностная субстанция. В учении марксизма-ленинизма, собственность трактовалась как экономическая категория. По мнению многих современных ученых разделить понятия «собственность» и «право собственности», являются неразрешимыми.

Проведенное исследование современных трактовок отношений собственности позволило выявить не только многозначность мнений, но и их противоречивость. Так, представители марксистского учения смысл отношений собственности связывают непосредственно с особенностями развития производительных сил и производственных отношений.

По их мнению, основу отношений собственности составляет труд и его результаты. Иными словами, представители марксистского учения не акцентировали внимания на абстрактной категории «собственность». На наш взгляд, собственность как объект научного исследования представляет собой экономическую категорию и конкретное содержание, т.е. она двойственна. Именно данная позиция была присуща учению Гегеля и его последователям.

В рыночной экономике в связи с изменением отношений собственности большинство устоявшихся воззрений на экономическое содержание собственности приобретают новое содержание и продолжают оставаться дискуссионными.

В основном эти дискуссии сводятся к выявлению особенностей функционирования форм собственности с появлением корпоративной формы собственности, обсуждению новых подходов к экономическому содержанию собственности с точки зрения формирования хозяйственных и правовых отношений, прежде всего контрактных. В рамках концепции собственности, исходящей из возможностей распоряжения факторами производства на первый план выдвигается право собственности, как экономической категории.

В качестве объекта прав собственности (вещных прав) рассматриваются реальные активы (факторы производства). Фирмы при этом выступает неким объединением активов, а права собственности обнаруживаются, прежде всего, как «остаточные» права владельца, позволяющие в соответствующей ситуации распоряжаться принадлежащими ему активами. Предполагается, что их объединение в рамках фирмы оформляется системой безукоризненно составленных контрактов. Система прав и обязанностей, оговариваемая в заключенных контрактах предоставляет руководителям корпорации сравнительно большую свободу распоряжения ресурсами фирмы, включая трудовые и финансовые ресурсы. Изменением сложившейся структуры имущественных отношений путем объединения владельцев реальных активов и образования компаний или вертикальной интеграции уже существующих фирм обеспечивается более эффективная аллокация ресурсов и более эффективное их использование. Вместе с тем корпоративная, как частная форма собственности, в условиях недостаточного развития экономических и правовых институтов в Российской Федерации, обеспечивает в большей мере реализацию прав собственности и контрактных прав.

Список литературы

1. Гегель Г. Философия права. – М. : Мысль, 1990. - С. 110 – 111.

2. Лоскутов В.И. Организация, управление, собственность / Мурманск: Изд-во Мурманской гос. акад. рыбопром. флота, 1994. - С. 6.

3. Пугинский Б.И. Право собственности в СССР / под ред. Э.А. Чиркина, Ю.К. Толстого, В.Ф. Яковлева. -М. : Юридическая литература, 1989. - С. 32.

4. Павлов В.П. Категория собственности в российском гражданском праве // Экономическая наука современной России. - 2002. - № 1. - С. 138-149.

5. Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология // Соч. – 2 изд. - М. : Политиздат, 1978. – Т.3. - С. 218-219.

6. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч. – 2 изд. - М. : Политиздат, 1978. -Т. 27. - С. 406.

7. Ленин В.И. Полн. собр. соч. М.: Политиздат, 1978. - Т. 44. С. 411-412.

8. Собственность в XX столетии. - РОССПЕН, 2001. - С. 400-401.

9. Горланов Г.В. Государственное регулирование рыночной экономики. - М. : Экономика, 2000. – С. 96.

10. Черноморец А.Е. Некоторые теоретические проблемы права собственности в свете Гражданского кодекса РФ // Государство и право. – 1996. - №1. -С. 96.

11. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве. - М.: Дело, 1999. - С. 13.

12. Суханов Е.А., Маттеи У. Основные положения права собственности. - М. : Юристь, - 1999. - С. 299, 302.

13. Собственность, корпоративное управление и инвестиции / А.П. Шихвердиев, Г.П. Полтавская, В.К. Бойков [и др.]. – Сыктывкар: СФ ОУВПО ЦС РФ «МУПК», 2005. - 306 с.

14. Grossman S., Hart O. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration. // Journal of Political Economy. – 1986. - 94. - P. 691-719.

15. Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of Firm. // Journal of Political Economy. – 1990. - Vol. 98. - P. 1119-1158.

16. Demsetz H. Towards A. Theory of Property Rights. // American Economic Review. – 1967. - Vol. 57.

17. Prahalad C.K. The core competence of the corporation // Harvard Business revien. - 1990. - V. 68. - № 3. - P. 79-91.

18. Коуз Р. Фирма, рынок и право. - М. : Дело, 1993.

19. Радыгин А., Энтов Р. Институциональные проблемы развития корпоративного сектора: собственность, контроль, рынок ценных бумаг. - М.: ИЭПП, 1999.

20. Радыгин А., Энтов Р., Межераупс И. Проблемы правоприменения (инфорсмента) в сфере защиты прав акционеров. – М. : ИЭПП, 2002.

21. Внешние механизмы корпоративного управления: некоторые прикладные проблемы / А.Д. Радыгин, Р.М. Энтов, А.Е. Абрамов [и др.]. - М.: ИЭПП. - 2006.

Literature

1. Gegel G. The legal philosophy. – M: Thought, 1990. - p. 110 – 111.

2. Loskytov V.I. Organization, management, property / Murmansk: Publishing house Murmansk gov. acad. Fishing fleet, 1994. - p. 6.

3. Puginsky B.I. Property right in the USSR / under the editorship of E.A.Chirkina, JU.K.Tolstoy, V.F.Jakovleva. - M.: the Legal literature, 1989. - With. 32.

4. Pavlov V.P. Category of the property in the Russian civil law//the Economic science of modern Russia. - 2002. - № 1. - p. 138-149.

5. Marx K, Engels F. The German ideology// Composition – 2 publication. - M: Politizdat, 1978. – Vol.3. - p. 218-219.

6. Marx K and Engels F. Composition – 2 publication. – M.: Politizdat, 1978.-. 27. - p. 406.

7. Lenin V. I. Complete works. M: Politizdat., 1978. - Vol. 44. p. 411-412.

8. The property in the XX-th century. - ROSSPEN, 2001. - p. 400-401.

9. Gorlanov G.V. The government regulation of a market economy. - M: Economy, 2000. – p. 96.

10. Chernomorets A.E. Some theoretical problems of the property right in the light of the Civil code of the Russian Federation//the State and the right. – 1996. - №1. - p. 96.

11. Sklovsky K.I. The property in civil law. - M: Business, 1999. - p. 13.

12. Suhanov E.A., Mattei U. The main provisions of the property right. - M: Lawer, - 1999 - p. 299, 302.

13. The property, a corporate governance and investments / A.P.Shihverdiev, G.P.Poltavskaja, V.K.Bojkov [etc.]. – Syktyvkar: Council of Federation OUVPO TSS of the Russian Federation «MUPK», 2005. - 306 p.

14. Grossman S., Hart O. The costs and benefits of ownership: A theory of vertical and lateral integration.//Journal of Political Economy. – 1986. - 94. - THE RIVER 691-719.

15. Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of Firm.//Journal of Political Economy. – 1990. - Vol. 98. - THE RIVER 1119-1158.

16. Demsetz H. Towards A Theory of Property Rights.//American Economic Review. – 1967. - Vol. 57.

17. Prahalad C.K. The core competence of the corporation//Harvard Business review. - 1990. V. 68. - № 3. - P. 79-91.

18. Kouz R. The firm, the market and the right. - M: Business, 1993.

19. Radigin A, Entov R. Institutional problems of the development of a corporate sector: the property, the control, a securities market. - M: IEPP, 1999.

20. . Radigin A, Entov R., Mezheraups I. The problems of enforcement in sphere of protection of shareholders rights. – M: IEPP, 2002.

21. External mechanisms of a corporate governance: some applied problems / A.D.Radygin, R.M.Entov, A.E.Abram [etc.]. - M: IEPP. - 2006.

СИНЕРГИЯ ПЕРСОНАЛА ПРИ СЛИЯНИИ КОРПОРАТИВНЫХ КУЛЬТУР

Staff synergism by consolidation of corporative culture.

С.М. Ищенко

S.M. Ishenko

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с интеграцией корпоративных культур при слияниях и поглощениях компаний. Описаны проблемы, возникающие при достижении синергии персонала, и предложены способы построения эффективных коммуникаций в сливающихся компаниях.

The article covers essential questions connecting with corporate cultures' integration by takeovers and mergers. The problems connected with the realization of the staff's synergy are described. The methods of the efficient communications in merging companies are offered.

Ключевые слова: слияние, поглощение, эффект синергии, корпоративная культура, коммуникации, кросскультурные проблемы

Key words: merger, takeover, synergy effect, corporate culture, communications, cross-border problems

Зачастую объединившиеся компании продолжают функционировать как две отдельные независимые единицы (в том числе из-за враждебных отношений между топ-менеджментом компаний), что сводит на нет эффект от заключения сделки по слиянию или поглощению (mergers&acquisitions – M&A). Каким бы хорошо организованным ни был процесс ее подготовки и проведения, сделка не может считаться эффективной, если не достигнута операционная синергия. В свою очередь, эта синергия недостижима без синергии персонала сливающихся компаний, «притирки» коллективов друг к другу. Данная проблема критически важна для сделок M&A. После очередного слияния зачастую внезапно выясняется, что «чужая империя» жила по совсем другим законам, и новоявленные сослуживцы не понимают друг друга. В результате коммуникации буксуют, совместная работа выполняется из рук вон плохо.

Целью исследования является разработка теоретических положений и практических рекомендаций по обеспечению эффективности сделок слияния (поглощения) компаний на основе достижения синергии персонала и совершенствования корпоративной культуры объединенной компании.

Методами исследования выступили изучение литературы по избранной теме, структурно-логический анализ и синтез, а также анализ практики объединения корпоративных культур при слиянии российских и зарубежных компаний.

Как показало исследование, проведенное международной консалтинговой компанией KPMG, 83% всех сделок M&A не увеличили реально благосостояние акционеров, при этом половина сделок привела к снижению этого показателя. Опрос более 100 топ-менеджеров, вовлеченных в порядка 700 сделок M&A, проведенный KPMG, показал, что основной причиной этого явились человеческий фактор и культурные различия. [1]

По данным американских экспертов, почти половина приобретенных компаний продается в течение следующих пяти лет, а 90% объединений никогда не достигают ранее запланированных показателей. Причина того, что слияния в большинстве случаев оказываются неуспешными, заключается не столько в вопросах финансирования или оптимизации различных бизнес-процессов, а в несоответствии корпоративной культуры планам развития корпорации или в полном отсутствии планомерной работы по корпоративной культуре. Ведь она должна выстраиваться постепенно, учитывать новую стратегию, при формировании корпоративной культуры необходимо работать на всех уровнях (топ-менеджмент – ключевые руководители – средний менеджмент – сотрудники), что в результате приводит к объединению корпорации, единению всех сотрудников. А. Стадник, руководитель управления персоналом ФК «НИКойл», обращает внимание на тот факт, что самое трудное в процессе слияний и поглощений – объединение персонала, ведь на интеграцию корпоративных культур зачастую уходят долгие годы, а, между тем, хотя создает корпоративную культуру топ-менеджмент, ее выразителем является весь персонал фирмы. Таким образом, задача построения эффективной корпоративной культуры является задачей построения корпоративной культуры успеха. [5]

Ф. Эванс и Д. Бишоп утверждают, что несовместимость корпоративных культур (отсутствие взаимопонимания, различные ожидания и конфликтующие стили управления) вносят вклад в неудачное исполнение M&A. [7] Д. Хардинг и С. Роувит также отмечают, что масштабные сделки M&A требуют ассимиляции, в том числе и культурной, приобретаемых компаний. [6] Как показали исследования, проведенные голландскими учеными П. Ван Римсдиком и П. Прюдоммете, наиболее типичные причины неудачи международных альянсов также связаны с провалами в установлении взаимоотношений на уровне коллективов. Другими словами, неспособность справиться с культурными различиями и нехватка взаимного доверия (отсутствие синергии персоналов, несовпадение корпоративных и страновых культур) «ответственны» за 70% неудачных трансграничных альянсов (прирост стоимости объединенной компании не покрывал расходов на сделку). [7]

В случае осуществления международных сделок M&A появляются и специфические проблемы – проблемы взаимодействия жизненных укладов и культур, так называемые кросскультурные проблемы, которые активно изучаются на западе с начала 90-х гг. XX в. (с появлением фундаментальных трудов Г. Хофстеде) и в последнее время привлекают пристальное внимание российских специалистов (С.П. Мясоедов, П.Н. Шихирев, Л.М. Симонова). Именно вследствие особенностей национальных культур подчас невозможен перенос ряда элементов типичного организационного поведения при ведении деятельности за рубежом. С этими проблемами неизбежно сталкивается каждая компания, участвующая в сделке M&A, многие эксперты называют недостижение синергии персонала в качестве основной причины провалов неудачных сделок. [6]

Типология культур разработана голландским ученым Гердтом Хофстеде на основе четырех факторных признаков:

1. соотношение индивидуализма и коллективизма;
2. степень дистанции власти и возможность для сотрудников организации выражать открыто несогласие с решениями своих начальников;
3. соотношение мужественности (преобладание в системе ценностей деловых культур «мужских» материальных ориентиров: стремление выделиться, сделать карьеру, проявить себя, заработать) и женственности (в системе ценностей доминируют качество жизни, поддержание хороших отношений с окружающими, моральные и этические нормы);
4. избежание неопределенности (одни деловые круги разрабатывают подробные законы и правила поведения на все случаи жизни, с недоверием относятся к молодежи, люди склонны более полагаться на мнение специалистов и экспертов, чем на здравый смысл и житейский опыт, другие деловые субкультуры более «импровизированны» и исходят из того, что все предугадать нельзя). [1]

С учетом приведенных выше факторов, американские ученые осуществили количественное исследование культурной «совместимости стран», которое оценивается через показатель дистанции культуры:

$$CD = \frac{\sqrt{\sum_{1}^{4}\left(S_{a,i} - S_{T,i}\right)^2}}{4},$$

где $S_{a,i}$ – количественная оценка i-го показателя (от 1 до 100);

$S_{T,i}$ – количественная оценка i-го показателя культуры для страны компании-цели (от 1 до 100);

i = (1…4) – индекс четырех показателей культуры Хофстеде, по которым сравниваются страны. [1]

Соответственно, две страны, для которых CD → 0, обладают абсолютно совпадающими типичными организационными культурами, а те, для которых CD → 50 (это максимальное значение данного показателя) - диаметрально противоположными.

В результате было установлено, что наиболее близкие друг к другу культуры имеют следующие пары стран: Австралия - США; Германия – Швейцария; Великобритания - США; Австралия – Канада; Бельгия – Франция. Наиболее отдаленные друг от друга организационные культуры: Новая Зеландия – Малайзия; Нидерланды – Япония; Австралия - Малайзия; США – Греция; Чили – США. На основе представленных данных можно предположить, что при проведении сделок слияний и поглощений между фирмами, принадлежащими к странам с несовместимыми организационными культурами, высока вероятность возникновения отрицательной командной синергии, что, в свою очередь, может отрицательно повлиять на эффективность подобных сделок.

Как отмечает Ю.Б. Авхачев, психологические и культурные различия между странами, конечно, нельзя назвать неустранимыми препятствиями при осуществлении глобальных сделок корпоративного контроля, тем не менее, с учетом того, что именно этими факторами обусловлены неудачи большинства сделок M&A, следует уделять этим вопросам как можно большее внимание, и чем выше показатель дистанции культуры (CD), тем большее внимание должно быть уделено постановке кросскультурного менеджмента применительно к этим странам и целенаправленному обучению сотрудников в этом направлении. [1]

Экспертная оценка культуры России по Хофстеде дана в работе С.П. Мясоедова. [1] Проведенные расчеты (дистанция власти – 88; степень избежания неопределенности – 80; мужественность и женственность - 59; индивидуализм и коллективизм - 45) показали следующие весьма любопытные и в какой-то степени парадоксальные результаты: наибольшая степень культурных различий у России как раз с теми странами, торгово-экономическое сотрудничество с которыми идет достаточно интенсивно: Дания, Швеция, Норвегия, Великобритания, Австрия, Нидерланды, Новая Зеландия. Причем самое парадоксальное, что наибольший «вклад» в итоговый показатель внесло отклонение указанных стран от России по показателю дистанции власти, в этих странах она близка к минимальной, в то время как в России, наоборот, одна из самых высоких. С учетом важности этих стран для внешнеэкономической деятельности России (прежде всего, это относится к Великобритании, Норвегии и Швеции), при осуществлении трансграничных сделок M&A с

компаниями, в которых заняты жители этих стран, следует особенно пристальное внимание уделить кросскультурным аспектам.

Россия более близка к странам, удаленным территориально (Бразилия, Мексика). С учетом того, что страны, с которыми различия в культуре максимальны (соответственно, максимален риск неудачи сделок M&A), а это, прежде всего, страны – члены ЕС (основные потребители российских энергоносителей), являются одними из главных экономических партнеров России, при заключении сделок корпоративного контроля с этими странами, при которых происходит объединение персоналов, приоритетное внимание должно быть уделено смягчению культурных различий (особенно в случаях, когда иностранцы выступают в роли компании-цели). Для России ключевой фактор различий с другими странами – показатель «дистанция власти», именно это может стать причиной неудачной синергии будущих сделок, соответственно, именно в этом направлении компаниям стоит сосредоточить свои основные усилия.

По данным журнала Pharmaceutical Executive, индекс удовлетворенности сотрудников своей работой после объединения компаний снижается на 14%, а трения среди высшего руководства возрастают на 47%. [1] Проблемы, которые возникают у разных групп «заинтересованных лиц» и мешают наиболее эффективному осуществлению сделки, представлены в таблице 1.

Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что в процесс реструктуризации необходимо вовлекать максимальное количество сотрудников, чтобы обеспечить его открытость и уменьшить страх коллектива перед неизвестностью. [4] Также в подразделении, в группе «отрицательная синергия» (особенно при враждебном поглощении) может возникнуть вследствие того, что люди негативно влияют друг на друга, общий процесс работы, создают проблемы во взаимоотношениях – возникают внутренние конфликты, борьба за власть, личная несовместимость. Следует отметить, что в этом случае руководство предприятия может избавиться от негатива, как можно быстрее проведя группу работников через этапы знакомства и притирки (к примеру, проводить деловые игры, моделирующие конфликтные ситуации, на основе которых можно выявить специфические особенности именно этой группы и стимулировать поиск оптимального выхода из подобных конфликтов). [2] О критериях сплоченности команды можно судить по итогам ее деятельности и степени удовлетворенности всех членов команды своими результатами в процессе выполнения работ. Важен баланс этих двух составляющих, ведь основная цель командной работы, в конечном счете, - это успешное развитие бизнеса, а ее можно достичь только при условии положительного настроя, веры в успех и удовлетворения от работы всех участников процесса. Другими словами, для успеха в бизнесе нужно, чтобы направление его движе-

ния и конечная цель разделялись всеми участниками процесса, а конечная цель каждого сотрудника не противоречила общим задачам. [2]

Таблица 1

Проблемы адаптации заинтересованных лиц предприятия, возникающие в ходе сделок M&A [2]

Заинтересованные лица	Типичные проблемы и страхи
Члены Совета директоров / наблюдательного совета	- Страх доминирования партнера по сделке - Боязнь потери топ-менеджерских позиций - Конфликты по поводу распределения ответственности и служебных обязанностей - Конфликты по поводу определения местонахождения штаб-квартиры - Персональная взаимная неприязнь между топ-менеджерами объединяющихся компаний
Владельцы компаний	- Нехватка понимания необходимости совершения сделки - Проблемы, связанные с принадлежностью к стране базирования (несоответствие политическим и культурным установкам страны базирования, стремление к региональной независимости) - Сомнения в собственном финансовом выигрыше от сделки
Персонал	- Конфликты и стрессы, возникающие вследствие боязни перемен среди менеджеров среднего класса и рядового персонала

Примером эффективного слияния корпоративных культур может служить сделка по объединению АКБ «Автобанк - НИКойл», «ПСК» (ныне ЗАО «Страховая группа «Урал-Сиб») и «СКПО» (январь 2003 г.). К исследованиям в области слияния корпоративных культур компания ФК «НИКойл» приступила еще в 2000 году. Главная цель исследований заключалась в поиске ответа на вопрос, как совместить разные корпоративные культуры и повысить лояльность сотрудников ФК. Для этого были сформированы миссия и основные цели компании, а затем проведен опрос топ-менеджеров по поводу их личных ценностей и ценностей в бизнесе. Со всеми без исключения работниками проводились семинары по

корпоративной культуре. Была проведена диагностика корпоративных документов всех компаний и опрос всех сотрудников – около 6,5 тыс. человек, проведено интервью с почти 140 руководителями, обработаны результаты и подготовлены отчеты. Анкетирование предлагало три основных вопроса: отношение к слиянию, отношение к ценностям компании и видение корпоративной культуры. На окончательную обработку поступило 3010 анкет. Результаты показали, что сотрудники понимали разное под каждой Ценностью. Например, в «НИКойле» под профессионализмом понимают высокопрофессиональную команду. В «Автобанке» же под профессионализмом подразумеваются, прежде всего, обязательства перед более богатой компанией, которая покупает «Автобанк». Уже по результатам диагностики сформировались новые ценности: из двенадцати имевшихся осталось семь, они стали более сконцентрированными. Затем началась работа над раскрытием этих Ценностей, потому что каждый понимал их по-своему. В итоге они были отражены в Кодексе корпоративной этики «НИКойл». Каждая ценность имела свой поясняющий слоган.

По итогам диагностики также стало ясно, что, несмотря на то, что компании, входящие в Корпорацию, разные, у всех присутствует единое представление о цели, к которой необходимо стремиться. И такое единство мнений уже можно было считать успехом первого этапа развития корпоративной культуры. В результате исследования также были выявлены факторы, как препятствующие развитию корпоративной культуры, так и способствующие этому процессу. Среди последних – видение позитивных аспектов объединения, принятие изменений, совпадение ценностей, отсутствие противоречий между ценностями «НИКойла» и «Автобанка» и одинаковое видение идеальной культуры управления. Факторы, препятствующие сближению: негативная оценка хода изменений, эмоциональная напряженность, связанная с недостатком информации, отсутствие единого образа корпорации, высокая приверженность сотрудников своим компаниям. На основе результатов опроса был принят план трансляции корпоративной культуры и открыт электронный анонимный корпоративный почтовый ящик, где каждый сотрудник мог задать любой вопрос президенту корпорации. Завершающей стадией проекта по объединению компаний стало общее собрание трудового коллектива. Знаковым документом корпорации явился Кодекс корпоративной этики, который был вручен всем сотрудникам, присутствующим на общем собрании трудового коллектива. [5]

Другим ярким примером слияния разных корпоративных культур является формирование группы компаний «Илим». [3] В ней практически одновременно произошли два события: первое - переход на единую акцию трех градообразующих целлюлозно-бумажных комбинатов на Севере и в Сибири и управляющего офиса в Санкт-Петербурге; второе – создание совместного предприятия со стратегическим инвестором – крупнейшей в отрас-

ли международной компанией, которая приобрела 50% акций «Илима». В результате в структуре оказались пять бизнес-единиц с разными типами корпоративных культур. На одном предприятии люди чувствовали себя семьей, на другом процветал культ «сильной руки». «Илим» же поставил перед собой амбициозные цели – резкий рост к 2014 году, выход на продукты более глубокой переработки, завоевание новых рынков. Для этого весь менеджмент и персонал должны играть по одним правилам. Чтобы привести корпоративные культуры объединенных бизнесов к общему знаменателю, в ГК «Илим» была разработана программа по созданию единой корпоративной культуры и организации внутренних коммуникаций. Программа включает следующие этапы:

1) определить, какой тип корпоративной культуры преобладает в настоящий момент в каждом из подразделений. Одной из наиболее часто используемых классификаций корпоративных культур является классификация, предложенная в рамках теории Бэка-Коуэна, суть которой заключается в следующем: развитие любой организации идет по спирали, от уровня к уровню, организация переходит от одного типа корпоративной культуры к другому. Эти типы различаются доминирующими в организации ценностями:

а) культура принадлежности. Доминирующая ценность – отношения между людьми. Коллектив – одна семья. Этот тип культуры характерен для семейного бизнеса или для фирм, возникающих на основе дружеских компаний;

б) культура доминирования. Доминирующая ценность – сила. Прав тот, кто сильнее. Культуру во многом формирует первое лицо, подавая пример остальным сотрудникам;

в) культура регламента. Доминирующая ценность – нормы и правила, порядок, минимум эмоций, ориентация на должности. Все прописано и подкреплено документами. Любое решение должно пройти длинную цепочку согласований;

г) культура успеха. Доминирующая ценность – результат. Яркий пример такой культуры – отдел продаж. Не важно, кто ты и откуда пришел; важно, сколько денег ты принес;

д) культура согласия. Главная ценность – консенсус. Основная идея – идея синергии. Такая культура хороша для организаций, созданных по принципу проектных групп. Два разрозненных подразделения, объединяя усилия, рождают инновационную идею и делают прорыв на рынке;

е) культура синтеза. Ценятся в равной степени авторство, талант и командный дух.

Для более точной идентификации преобладающего типа корпоративной культуры обязательно проводится исследование, помогающее уточнить доминирующие ценно-

сти компании, с применением анкетирования, фокус-групп, анализа бизнес-процессов и глубинного интервью;

2) выбрать тип культуры, который объединит бизнес-единицы. Выбор зависит от целей компании. Например, в «Илим» выбор пал на культуру согласия, помогающую объединить усилия для достижения поставленной цели с получением синергии; кроме того, стратегический инвестор также оказался носителем этой культуры. При движении компании к избранному типу корпоративной культуры отталкиваются от достижений и ценностей, которые уже сформировались в организации, а также от накопившихся противоречий и ограничений. И то, и другое дает энергию для преобразований;

г) сформировать единое представление о бренде обновленной компании. Определить, каковы ее миссия, видение и ценности. Для выражения этих идей зачастую имеет смысл сделать коррекцию визуального изображения бренда, чтобы донести до всех сотрудников сообщение о начале новой жизни компании. Так, в «Илиме» старый логотип «Илим Палп Энтерпрайз» был изменен на новый «Группа «Илим», в основе которого – силуэт листа бумаги, одновременно похожий ни лист дерева;

д) реализовать программу коммуникаций бренда. После слияния или объединения нескольких компаний во всех из них проводятся программы коммуникаций, предусматривающие ликвидацию разрыва между выбранной корпоративной культурой и культурой, существующей на данном предприятии. Постепенно все предприятия, стартовавшие с разных уровней культуры, должны будут прийти к ценностям, отвечающим стратегии компании. Например, в «Илиме» это совокупность пяти коммуникативных программ, каждая из которых демонстрирует одну из наиболее характерных черт культуры согласия и этим вносит вклад в изображение «лица компании»: «Илим 2014» - специальная коммуникационная программа, включающая набор традиционных инструментов, от корпоративных СМИ до диалоговых площадок, каждый из которых призван демонстрировать идею достижения результата, донести до сотрудников бизнес-цели компании, которые должны быть реализованы к 2014 году, показать роль каждого человека в этом процессе; «Илимпиада» - объединяет ежегодный корпоративный праздник и систему выбора лучших сотрудников, из них формируется команда «илимпийцев», эта коммуникативная программа ориентирована на культуру успеха, она эксплуатирует идеи игры ради победы, работы на пределе возможностей, ценности команды; остальные три программы раскрывают идеи кодекса деловой этики, охраны труда и постоянного совершенствования производства.

Таким образом, консолидация активов, слияния (поглощения), приход стратегического инвестора и следующее за ними резкое изменение стратегии компании и внедрение принципиально новых корпоративных стандартов служат серьезным поводом к измене-

нию корпоративной культуры. Проведение изменений в корпоративной культуре способствует достижению синергии персонала, обеспечивающей высвобождение естественной энергии развития компаний, заключающейся в мотивации людей и поддержании тех аспектов их общения, которые отвечают за выход компании на новый уровень развития.

Список литературы

1. Авхачев Ю. Б. Международные слияния и поглощения компаний: новые возможности предприятий России по интеграции в мировое хозяйство. - М.: Научная книга, 2005. - 120 с.
2. Боголюбова О. Командный стон // Бизнес-журнал. - 2006. - № 5. - С. 66 – 69.
3. Коннова Е. Культурная эволюция // Управление компанией. - 2008. - № 12. - С. 50 – 52.
4. Смоленцев К. «Подводные камни» организационных преобразований // Управление компанией. - 2006. - № 3. - С. 64.
5. Стадник А. Интеграция корпоративных культур // Управление компанией. - 2004. - № 3. - С. 69 - 70.
6. Хардинг Д., Роувит С. Искусство слияний и поглощений: Четыре ключевых решения, от которых зависит успех сделки. - Минск: Гревцов Паблишер, 2007. - 256 с.
7. Эванс Ф. Ч., Бишоп Д. М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. - 332 с.

Literature:

1. Avhachev U. B. International company mergers and acquisitions: New opportunities for Russian enterprises for integration in global economy. Moscow: Nauchnaya kniga, 2005. 120p.
2. Bogoljubova O. Team's suffering // Business-journal. 2006. № 5. 66 – 69 p.
3. Konnova E. Cultural evolution // The company management. 2008. № 12. 50 – 52 p.
4. Smolentsev K. «Hiding stones» of the organization's changes // The company management. 2006. № 3. 64 p.
5. Stadnic A. The corporate cultures' integration // The company management. 2004. № 3. 69 - 70 p.
6. Harding D., Rovit S. Mastering the Merger: Four critical decisions that make or break the deal. Minsk: Grevtsov publisher, 2007. 256 p.
7. Evans F. C., Bishop D. M. Valuation for M&A: Building Value in Private Companies. Moscow: Alpina Business Books, 2004. 332 p.

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РЕСПУБЛИКИ КОМИ: КОЛЕБЛЮЩИЕСЯ УСПЕХИ

Foreign economic relations of the Komi Republic: unstable success.

И.К. Проничев

I.K. Pronichev

В статье содержится анализ внешнеэкономической деятельности северного региона (на примере Республики Коми) в условиях экономического кризиса. Автор обосновывает, почему основные усилия в области развития внешнеэкономических отношений Республики Коми должны быть направлены на создание условий для включения организаций республики в межрегиональные и международные производственные процессы на основе использования возможностей регионального рынка товаров и услуг, внедрения передовых технологий производства, комплексного использования природных и трудовых ресурсов.

Study of foreign economic relations of north region activities (on the example of the Komi Republic) in conditions of economic crisis is contained in this article. The author motivate why the main best efforts in region development of foreign economic relations of the Komi Republic should be directed to create conditions to include organizations of Komi Rebublic in interregional and foreign production processes by using opportunities of regional market of goods and services, introduction of advanced manufacturing technologies, integrated use of natural and labor resources.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, финансово-экономический кризис, внешнеторговый оборот, экспортно-сырьевая ориентация, индикаторы, иностранные инвестиции, совместные предприятия, устойчивое развитие.

Key words: foreign economic relations, financial-economic crisis, trade turnover, expertise and raw material orientation, indicators, foreign investments, joint venture companies, sustainable development.

Как указано в Стратегии экономического и социального развития Республики Коми на период до 2020 года, основной целью развития международных и межрегиональных связей Республики Коми являются обеспечение рациональной интеграции Республики Коми в экономику Российской Федерации, развитие и укрепление сотрудничества с субъектами Российской Федерации, странами СНГ и странами дальнего зарубежья в интересах Республики Коми [1].

Либерализация внешнеэкономических связей в Российской Федерации все шире вовлекает в эту сферу деятельности, отдельно взятые регионы страны. Активное включение субъектов в развивающуюся систему мирохозяйственных отношений становится важнейшим фактором их социально-экономического прогресса, расширяет участие в международном разделении труда и глобализации. В то же время современный мировой финансово-экономический кризис не мог обойти стороной даже географически удаленные от промышленных центров территории, к какой относится Республика Коми. В масштабе России Республика Коми входит в группу экспорториентированных регионов относительно нового промышленного освоения. В настоящее время здесь сосредоточено производство небольшой номенклатуры товаров: нефти, газа, угля, черных и цветных металлов. Оценка кризисного влияния на динамику внешнеэкономической деятельности региона представляет определенный научный и практический интерес. От объективного анализа воздействия кризиса на тот или иной регион зависит разработка и корректировка региональной внешнеэкономической стратегии на ближайшую и долговременную послекризисную перспективу. Одним из особенно чувствительных и наглядных индикаторов мирового и общестранового кризиса является динамика внешнеторгового оборота регионального оператора (таблица 1).

Таблица 1

Динамика внешнеторгового оборота

Республики Коми в XXI столетии (млн. долларов) [2].

	2000г.	**2001г.**	**2002г.**	**2003г.**	**2004г.**	**2005г.**	**2006г.**	**2007г.**	**2008г.**	**2009г.**
Всего	860,0	830,0	801,5	695,0	785,7	1102,4	1203,7	1300.0	1688,4	850,0
Экспорт	725,8	718,4	664,6	528,0	653,8	866,5	1015,4	1062,6	1298	476,0
Импорт	134,2	111,6	136,9	167,0	131,9	235,9	188,3	237,4	390,4	374,0
Сальдо	591,6	606,8	527,7	361,0	521,9	630,6	827,1	825,2	907,6	102,0

В рамках краткой статьи нет возможности всесторонне «обыграть» столь противоречивые колебания показателей таблицы 1, а поэтому обратим внимание на очевидное. Во-первых, в своей внешнеторговой деятельности республика стремиться выдержать активное внешнеторговое сальдо, хотя его годовые вариации были существенными. Во-вторых, с 2005 по 2009 гг. включительно, динамика внешнеторгового оборота характеризовалась устойчивым ростом и лишь кризисный 2009 г. прервал эту тенденцию. Объем внешнего товарооборота сократился на 25% , а по России - на 36,2%.

В товарной структуре экспорта качественных изменений не произошло. Республика сохранила экспортно-сырьевую ориентацию, продолжая вывозить нефть (включая газо-

вый конденсат), нефтепродукты, сжиженный газ, каменный уголь, деловую древесину, пиломатериалы, древесноволокнистые и древесностружечные плиты, бумагу, фанеру, картон.

Однако республиканским экспортерам лесопродукции следует постоянно помнить, что параметры, по которым пиломатериалы оцениваются на внешнем рынке, включают в себя целый ряд критериев: качество распиловки, сортировки, сушки, пакетирования, спецификацию по размеру сечений и длины. Из-за нарушения этих критериев и из-за технической отсталости и плохого состояния оборудования производство пиломатериалов не соответствует мировым стандартам, а потому наша продукция не обладает конкурентоспособностью.

Вторым индикатором участия Коми региона во внешнеэкономических связях является объем и структура импорта. Его количественные параметры, как видно из таблицы 1, так же изобилуют стоимостным колебанием от 111,6 млн. долларов в 2001 г. до 374 млн. долларов в 2009 г. За все 2000-е годы сальдо внешнеторгового баланса опустилось до низкого уровня - 102 млн. долларов. Это объясняется возросшими объемами импорта машин, оборудования, продукцией химической промышленности, транспортных средств, текстиля, текстильных изделий, обуви, а так же критическим импортом продовольствия. К осуществлению экспортно-импортных операций Республика Коми поддерживает обширные по региональным меркам внешнеэкономические связи со многими странами мира, среди которых около 80 государств дальнего зарубежья и 10 стран СНГ. В течение 2008-2009 гг. внешнеторговая деятельность в регионе осуществляли 180 участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), причем на долю 13 крупнейших из них пришлось 90% всей стоимости товарооборот республики.

Третьим индикатором участия республики во внешнеэкономической деятельности является привлечение иностранных инвестиций в экономику региона (таблица 2). Для данного субъекта хозяйствования это относительно новый источник финансирования и фактор экономического воспроизводства.

Таблица 2

Динамика инвестиций, поступивших в Республику Коми от иностранных инвесторов, по видам (млн. долларов США) [3].

	2000г.	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.	В расчете на душу населения в 2008 г. долларов США	
								Республика Коми	Россия
Всего инвестиций, из них:	54,0	72,9	159,8	321,1	389,4	931,6	904,1	967,0	731,0
прямые	23,3	9,4	32,4	114,3	78,9	537,8	213,1	558,0	190,0
портфельные	-	-	22,5	0,0	1,5	2,1	3,4	0,0	10,0
прочие	30,7	72,5	104,9	206,7	309,0	391,8	687,6	407,0	531,0

Динамика структуры иностранного капитала по видам экономической деятельности имела неустойчивый характер, однако по наиболее принципиальным направлениям она существенно не менялась. Как и в прежние годы, подавляющая часть иностранных инвестиций направлялась на развитие промышленного производства, при этом наиболее привлекательны для иностранных инвесторов многие годы было нефтедобывающее производство, в последние годы — целлюлозно-бумажное производство. В 2008 г. на добычу полезных ископаемых приходилось 7, 5%, на обрабатывающие производства — 84%, на деятельность с операциями с недвижимым имуществом и арендой — 7,6%. Небольшие средства поступили в лесное хозяйство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, а так же в транспорт [4].

Средства, поступившие из-за рубежа в 2008 г., были использованы в основном по следующим направлениям: на приобретение машин, оборудования, инструментов (43%), на погашение кредитов банка и займов (30%), на оплату сырья и материалов (10%) [4].

В последние годы заметный рост поступлений иностранных инвестиций наблюдался как в целом по стране, так и по Северо-Западному федеральному округу. По показателю «поступление иностранных инвестиций в расчете на душу населения» Республика Коми в 2008 году находилась на 5 месте среди 11 субъектов округа и на 14 месте среди 83 регионов России. Этот показатель по Российской Федерации в 2008 г. составил 731 доллар США, по Республике Коми -967 [5].

Динамика поступлений иностранных инвестиций показывает, что длительное время странам-поставщикам иностранного капитала являлись Австрия, Кипр, Люксембург. В 2008 г. в экономику Республики Коми поступило иностранных инвестиций из 21 страны мира. Список стран, являющихся крупнейшими «поставщиками» иностранного капитала в 2008 г., почти полностью совпадал со списком стран предыдущего года в нем не было Франции и появилась новая страна-экспортер — Виргинские (Британские) острова. Лидерами по-прежнему были Великобритания, Австрия и Кипр [6].

Сумма инвестиций, поступивших в экономику Коми из-за рубежа, в первом полугодии 2009 года составила 597,1 миллиона долларов США, что на 5 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. Как сообщает министерство экономического развития республики, на конец июня накопленный организациями региона иностранный капитал (без учета кредитных организаций) составил 1,38 миллиарда долларов [6].

Из общего объема поступивших в январе-июне иностранных инвестиций предприятия использовали 98,8%, большая часть которых была направлена на инвестиции в основной капитал (55,6%) и на погашение кредитов банков и займов (20,1%) [6].

Иностранные вложения от прямых инвесторов в январе-июне 2009 года были направлены в основном в организации по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых и организации обрабатывающих производств. Общая величина прямых инвестиций в эти виды деятельности составила 102,8 миллион долларов, или 93,3% всех прямых инвестиций [6].

Одной из перспективных форм привлечения прямых иностранных инвестиций является создание совместных предприятий (СП). СП - предприятия, созданные на долевой основе отечественным и зарубежным капиталом в качестве юридического лица для организации производственной научно-производственной, научно-технической и иной предпринимательской деятельностью с целью извлечения прибыли. Для СП характерны более передовая технология, высокая производительность труда, высокая фондоотдача и высокий уровень заработной платы, что оказывает положительное влияние на экономику страны или региона.

Деятельность СП в Республике Коми характеризуется сырьевой направленностью и имеет следующие черты.

1. Наблюдается незначительный рост численности СП, при этом фактически работает не более половины зарегистрированных предприятий. Наибольшее количество СП зарегистрировано в торговле и лесной отрасли.
2. Среди СП лидирующее положение по объему производства, объемам вложенных инвестиций занимают предприятия топливно-энергетического комплекса.

3. Объем производства СП возрастает, главным образом, за счет предприятий нефтедобычи и нефтепереработки.
4. Структура экспорта СП также носит ярко выраженный сырьевой характер. Основную долю в экспорте продукции СП занимают нефть и продукты ее переработки.

Если говорить о наиболее значимой группе СП (предприятиях топливно-энергетического комплекса), отношения партнеров можно охарактеризовать следующим образом. Главный вклад иностранного партнера осуществляется в виде финансовых средств, которые позволяют закупать технологическое оборудование, а также организовать добычу нефти в условиях нехватки собственного оборотного капитала.

Местный партнер обеспечивает доступ к ресурсам, т. е. предоставляет право на эксплуатацию месторождений полезных ископаемых. Как правило, предоставление иностранным партнером кредитов или других финансовых средств тесно связано с понятием прокачки нефти. В силу ограниченных возможностей трубопроводной системы нефтедобывающие предприятия получают право на прокачку определенного количества нефти на экспорт.

Иностранные организации предоставляют кредиты нефтедобывающим предприятиям, как правило, под гарантированный объем экспорта. Правительство РК добивается повышения доли продукции некоторых СП, идущей на экспорт (прокачки). В среднем квота на прокачку составляет 30% от объема производства.

Организационная, технологическая и маркетинговая составляющая деятельности нефтяных СП обеспечиваются в большей мере российской стороной, хотя для некоторых СП характерно привлечение зарубежных технологий, а также участие зарубежного партнера в сбыте продукции.

В лесной отрасли наибольшее число СП было учреждено в 1992-1993 гг. В последующие годы в результате некоторого снижения спроса на древесину, резкого роста железнодорожных тарифов и других причин активность деятельности лесных СП резко сократилось. Лесные СП ориентированы в основном на заготовку и экспорт древесины. Иностранные партнеры таких предприятий обеспечивают финансовую технологическую поддержку, а также активно участвуют в экспорте продукции. Российская сторона предоставляет доступ к лесным ресурсам и отвечает за организационную и технологическую сферы деятельности предприятия.

Другой активной сферой деятельности СП в Республике Коми является торговля. В сфере торговли и общепита на территории республики зарегистрировано 61 СП. В данной отрасли иностранный партнер обеспечивает, как правило, финансовую поддержку СП и

поставку товаров, в то время как российский партер организует сбыт товара на местном рынке.

Изложенное позволяет констатировать, что по многим индикаторам финансово-экономический кризис негативно повлиял на внешнеэкономическую деятельность Республики Коми. Это обуславливает необходимость внесения определенных корректив в региональную внешнеэкономическую политику. Такие коррективы нам представляются в следующих направлениях:

1. В целях дальнейшего развития внешнеэкономических связей Республики Коми необходимо продолжать активные позиционирования региона в международной сфере, регулярно практиковать проведение презентаций экономического потенциала и возможностей республики на территории России и за рубежом.
2. Целесообразно продолжать практику участия в официальных и деловых форумах за рубежом.
3. Активизировать развитие внешнеэкономической деятельности со странами СНГ, с которыми надо возродить широкие кооперационные связи.
4. Не ослаблять внимание к реализации и планированию к реализации на территории республики крупных инвестиционных проектов:

- строительство железнодорожной магистрали «БЕЛКОМУР» Соликамск-Гайны-Сыктывкар-Карпогоры-Архангельск;

- строительство автомагистрали «Санкт-Петербург - Архангельск - Котлас - Сыктывкар - Кудымкар – Пермь» с подъездом к Воркуте, Нарьян-Мару, Салехарду, Соликамску;

- строительство боксито-глиноземного комплекса в Республике Коми;

- комплексное освоение Ярегского нефтетитанового месторождения;

- создание и модернизация лесоперерабатывающей инфраструктуры ОАО «Монди Сыктывкарский ЛПК» (проект «Степ»);

- строительство Троицко-Печорского лесопромышленного комплекса;

- строительство лесопромышленного комплекса в Усть-Куломском районе;

- строительство на территории Республики Коми участков магистральных трубопроводов:

газопровода «Северные районы Тюменской области (СРТО) – Торжок»;

газопровода «Бованенково-Ухта-Торжок», который является частью газотранспортной системы «Ямал-Европа» [1].

Таким образом, внешнеэкономическая политика Республики Коми должна коррелировать с экономической моделью Республики Коми в рамках реализации Стратегии эко-

номического и социального развития Республики Коми на период до 2020 года, включая в себя следующие приоритеты:

- устойчивое развитие стратегически значимого для Республики Коми добывающего сектора (угольной, нефтяной, газовой и горнорудной промышленности);

- опережающее развитие конкурентоспособного обрабатывающего сектора (деревообрабатывающей, целлюлозно-бумажной, нефтеперерабатывающей, химической и нефтехимической промышленности);

- создание достаточной для обеспечения экономического и социального развития республики инфраструктуры (транспортная сеть, энергетика, связь);

- улучшение инвестиционного климата и создание условий для инновационного развития;

- совершенствование корпоративного управления и обеспечение экономической безопасности хозяйствующих субъектов.

Основные усилия в области развития внешнеэкономических отношений Республики Коми должны быть направлены на создание условий для включения организаций республики в межрегиональные и международные производственные процессы на основе использования возможностей регионального рынка товаров и услуг, внедрения передовых технологий производства, комплексного использования природных и трудовых ресурсов.

Список литературы

1. О Стратегии экономического и социального развития Республики Коми на период до 2020 года: Постановление Правительства Республики Коми от 27.03.2006 г. № 45;

2. Внешнеэкономическая деятельность Республики Коми. – Сыктывкар: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2009. - С. 45;

3. Республика Коми в цифрах: краткий статистический сборник. – Сыктывкар: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2009. - С. 43;

4. Инвестиционный справочник Республики Коми http://invest.bujet.ru/article/57462.php.

5. Отчет по экономическим данным Республики Коми за 2003-2010 гг. Официальный сайт Министерства экономического развития Республики Коми [www econom.rkomi./invest/katalog/ru katalog.him.]

6. Иностранные инвестиции в Республику Коми. – Сыктывкар: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2009. – С. 13-20; http://komi/gks.ru/Инвестицииaspx

Literature

1.About strategic and economical development of the Komi Republic up to 2020: Komi Republic government decree from 27/03/2006, №45;

2. Foreign economic activity of the Komi Republic. – Syktyvkar: Territorial body of Komi Republic federal agency in government statistics, 2009. – p.45

3.Komi Republic in figures: brief statistics digest.- Syktyvkar: Territorial body of Komi Republic federal agency in government statistics, 2009. – p.43

4. Komi Republic investment list http://invest.bujet.ru/article/57462.php.

5. Economic data about Komi Republic from 2003 to 2010 report: Official website Ministry of economic development of Komi Republic [www econom.rkomi./invest/katalog/ru katalog.him.]

6.Foreign investments to the Komi Republic: Territorial body of Komi Republic federal agency in government statistics, 2009. – p.13-20; http://komi/gks.ru/Инвестицииaspx

РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КООПЕРАТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

THE ROLE OF BUDGETING IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CORPORATE ORGANISATION ECONOMIC POTENTIAL

Н.В. Ружанская

N.V. Ryzhanskaja

Внедрение бюджетирования в практику финансового управления позволяет не только сформировать действенный механизм планирования и контроля денежных потоков, финансовых результатов, а также имущественного и финансового капитала кооперативной организации, но и получить существенный экономический и управленческий эффект, заключающийся в инициации инновационных структурных изменений в организации. Однако при этом важно понимать, что оценка необходимости и качества разработки и внедрения, а также эффективности функционирования системы бюджетирования в кооперативной организации существенно различается в зависимости от того, кто выступает в роли пользователя: собственник, руководитель или исполнитель.

Introduction of budgeting to financial management practice allows both to create efficient mechanism of cash flow and profit planning and control and to initiate innovation structure modifications of a cooperative enterprise. However it is important to understand that budget management users (an owner of a cooperative capital or a manager or an executive) appraise results of budgeting effectiveness function in different ways.

Ключевые слова: бюджетирование, финансовое равновесие, сбалансированная система финансовых показателей, пользователи в системе бюджетного управления, инновационное развитие кооперативной организации

Key words: budgeting, financial equilibrium, balanced financial index system, budget management user, innovation development of cooperative enterprise

Система финансового управления большинства организаций потребительской кооперации находится в настоящее время в процессе своего формирования. Ускорить данный процесс и способствовать инновационному развитию кооперативных организаций позволит внедрение в практику управления финансами технологий бюджетирования. Только при наличии эффективно функционирующего бюджетного процесса возможно наладить действенную систему поддержания финансового равновесия хозяйствующего субъекта,

обеспечивающую соответствие между рентабельностью, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Можно выделить две первоочередные причины нарушения финансового равновесия, которые приводят к одновременному снижению рентабельности, финансовой устойчивости и платежеспособности деятельности организации:

- недостаточный уровень прибыльности текущей деятельности;

- несовершенство или отсутствие системы финансового управления в организации, которое приводит к нерациональному и неэффективному распоряжению результатами деятельности.

Зачастую действия руководства организации, предпринимаемые в целях поддержания финансового равновесия и повышения уровня какого-то одного из показателей (рентабельности, финансовой устойчивости или платежеспособности), закономерно приводят к снижению уровня другого (таблица 1).

Таблица 1

Оценка последствий принятия управленческих решений по поддержанию финансового равновесия организации

Финансовая проблема	**Управленческое решение**	**Последствия принятия управленческих решений**
1	2	3
Снижение рентабельности	– изменение ценовой политики в сторону роста цен – изменение ассортимента – повышение качества обслуживания клиентов – рост продаж	– рост дебиторской задолженности; – замедление оборачиваемости оборотного капитала; – увеличение продолжительности финансового цикла; – дефицит собственных источников финансирования; – рост себестоимости; – потребности в капитальных вложениях; – возникновение потребности в дополнительном финансировании; – рост стоимости финансового капитала; – возникновение или повышение риска неплатежей; – рост величины оборотных активов

Снижение финансовой устойчивости	– сокращение объемов заемного финансирования	– рост кредиторской задолженности; – снижение платежеспособности; – снижение рентабельности собственного капитала
Снижение платежеспособ-ности	– изменение ценовой политики в сторону снижения цен или разработка системы скидок; – привлечение заемного капитала	– снижение рентабельности; – сокращение объема собственного капитала, формируемого за счет прибыли; – возможность возникновения убытков; – нарушение финансовой устойчивости; – снижение размера чистой прибыли; – уменьшение объемов оборотных активов; – сокращение периода кредитования дебиторов и, как следствие, потеря части доходов

Таким образом, несмотря на очевидность необходимости и обоснованности принятия большинства управленческих решений менеджмент организации сталкивается с проблемами как формулирования, так и достижения взвешенного, сбалансированного комплекса показателей финансового состояния. При этом наибольшую сложность представляет одновременное обеспечение достаточного уровня прибыльности, финансовой устойчивости и платежеспособности хозяйствующего субъекта. Особенно отчетливо данные проблемы проявляются в организациях с развитой организационной структурой и выражаются в конфликтах между отделами и подразделениями. В этой связи бюджетирование в системе управления финансами организации призвано способствовать решению следующих задач:

- формирование модели взаимосвязи основных параметров финансового равновесия организации;

- детализация сфер должностной ответственности в виде наборов соответствующих ключевых финансовых показателей деятельности организации;

- повышение степени информированности менеджеров и собственников, создание единого информационного пространства;

- создание инструмента поддержки принятия и контроля реализации управленческих финансовых решений.

Наибольший экономический и управленческий эффект позволяет получить внедрение в практику финансового управления организацией комплексной модели бюджетирования, результатом которой выступает планирование и контроль денежных потоков, финансовых результатов, а также имущественного и финансового капитала организации (таблица 2). Именно такая модель бюджетирования нацелена на достижение финансового равновесия и обеспечивает соответствие между рентабельностью, платежеспособностью и финансовой устойчивостью организации.

Таблица 2

Основные элементы бюджетирования
в системе финансового управления организацией

Элемент	**Результат внедрения**	**Функциональное предназначение**
1	2	3
Бюджетирование денежных потоков	Разработка бюджетной модели платежей и поступлений денежных средств	– синхронизация потоков денежных средств во времени; – оценка степени вероятности совершения платежей и получения поступлений; – ранжирование необходимости совершения платежей в соответствии с объемами поступления денежных средств; – управление источниками формирования денежного потока; – управление платежеспособностью организации; – оценка необходимости привлечения долгого финансирования и пр.
Бюджетирование доходов и расходов (прибылей и убытков)	Разработка бюджетной модели финансовых результатов	– планирование и контроль доходов и расходов; – разработка системы нормирования; – выявление экономически обоснованных резервов снижения расходов и роста доходов; – возможности проведения анализа безубыточности; – разработка эффективной ассортиментной

		политики и пр.
Бюджетирование имущественного и финансового капитала	Разработка бюджетной модели активов и пассивов	– консолидация информации обо всех элементах активов и пассивов организации; – совершенствование системы учета; – возможность объективной оценки и активное воздействие на финансовое состояние организации в будущем; – мониторинг динамики изменения активов и источников их финансирования; – финансовая оценка действий всех отделов и подразделений; – управление ключевыми параметрами деятельности организации и пр.

Зачастую основной функцией бюджетирования рассматривается функция обеспечения платежеспособности организации. Действительно, на начальных этапах становления системы бюджетирования главное требование, предъявляемое к ней, сводится к синхронизации денежных потоков хозяйствующего субъекта во времени. При этом бюджет денежных потоков может быть представлен в самом простом виде как план поступлений и выплат денежных средств.

В дальнейшем в процессе развития и совершенствования системы бюджетирования закономерно возникает потребность в контроле факторов, объясняющих возникновение отклонений фактических денежных потоков от их плановых значений. Это приводит к необходимости дополнения бюджета денежных потоков информацией о дебиторской и кредиторской задолженности организации, ее доходах и расходах, динамики товарных и материальных остатков и пр. Таким образом, посредством внедрения и развития бюджетирования реализуется возможность создания эффективной системы управления финансами организации в целях обеспечения платежеспособности, прибыльности и финансовой устойчивости ее деятельности. Опираясь на взаимосвязи отдельных ключевых показателей и рассчитывая варианты их возможных комбинаций, финансовая служба организации устанавливает допустимый диапазон их возможных отклонений. Это в свою очередь позволяет привести в соответствие целевые установки финансовой стратегии организации и интересы различных групп пользователей результатами функционирования системы бджетирования.

Оценка необходимости и качества разработки и внедрения, а также эффективности функционирования системы бюджетирования в организации существенно различается в зависимости от того, кто выступает в роли пользователя: собственник, руководитель или исполнитель.

Известно, что собственник закладывает основы финансовой стратегии и заинтересован, прежде всего, в долгосрочном развитии организации, а потому для него особую важность представляет информация, содержащаяся в бюджете доходов и расходов (прибылей и убытков) и бюджете имущественного и финансового капитала (прогнозном балансе). В то же время оперативные финансовые решения принимаются на уровне руководства, а не собственника организации. В этой связи бюджетирование денежных потоков и финансовых результатов для топ-менеджеров и менеджеров среднего звена имеет повышенную по отношению к бюджетированию капитала организации информационную значимость.

Исполнитель бюджетных показателей выступает в роли пользователя всей совокупности результатов функционирования системы бджетирования, поскольку находится в подчиненном положении по отношению к собственнику и руководству. Как правило, именно он отвечает за разработку всех финансовых бюджетов и организует мониторинг их реализации. При этом исполнитель несет повышенные трудозатраты, а потому заинтересован в создании такой системы бюджетирования, которая позволяет оперативно и своевременно (т.е. тогда, когда это необходимо собственнику и руководству) получать достаточно точную и конкретную информацию о денежных потоках, финансовых результатах и капитале организации.

Важно отметить, что важнейший эффект от внедрения системы бюджетирования состоит в инициации структурных изменений в организации. Бюджетирование – мощный инструмент оптимизации. В процессе внедрения бюджетирования менеджмент вынужден формализовать существующую систему управления. При этом, как правило, отчетливо проявляются (и устраняются) ее недостатки, в особенности такой, как несогласованность должностной ответственности и должностных полномочий. Это в свою очередь позволяет изменить структуру распределения ответственности, улучшить и зачастую оптимизировать информационный обмен, создать эффективную систему управления финансами организации.

Таким образом, внедрение системы бюджетирования в практику финансового управления для большинства организаций позволяет получить следующие результаты (таблица 3).

Таблица 3

Результаты внедрения бюджетирования в практику финансового управления коммерческих организаций

Направления, требующие совершенствования	**Эффект от внедрения бюджетирования**
1	2
1. Система информационного обеспечения принятия управленческих решений	– повышение качества содержания управленческой отчетности; – возможность регулирования степени детализации информативных показателей; – документальная обоснованность принятия управленческих решений; – появление инструмента комплексной оценки последствий принимаемых управленческих решений.
2. Кадровый менеджмент	– повышение уровня квалификации персонала (бюджетирование – инструмент обучения персонала), степени его профессионализма в принятии управленческих решений; – создание и развитие системы эффективной мотивации персонала.
3. Организационная структура	– совершенствование процесса взаимодействия отделов и подразделений организации; – перераспределения полномочий и ответственности; – конструктивный характер согласования принимаемых управленческих решений; – исключение дублирования управленческих функций.
4. Система планирования	– согласованность краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных планов; – преемственность планирования.

В заключение необходимо отметить, что реальный экономический эффект от внедрения системы бюджетирования в практику финансового управления организацией может быть получен как в краткосрочном, так и в долгосрочном масштабе. Так, в рамках

оперативного финансового управления создание комплексной модели бюджетирования, основывающейся на планировании и контроле денежных потоков, финансовых результатов, а также имущественного и финансового капитала организации, позволяет:

- сократить объемы необоснованного краткосрочного банковского кредитования и уменьшить расходы по облуживанию заемного капитала;

- ускорить оборачиваемость оборотных активов;

- сократить продолжительность финансового цикла;

- оптимизировать процесс привлечения заемного капитала, позволяющего получить положительный эффект финансового левереджа и увеличить чистую рентабельность собственного капитала;

- оптимизировать портфель краткосрочных финансовых вложений;

- оперативно выявлять причины недостаточности денежных средств и контролировать платежеспособность организации;

- наладить мониторинг финансового равновесия организации в краткосрочном периоде.

В стратегическом финансовом управлении использование результатов долгосрочных прогнозов денежных потоков позволяет принимать экономически обоснованные решения относительно стратегии развития бизнеса. Бюджетная модель доходов и расходов, а также имущественного и финансового капитала обеспечивает собственников и руководителей информацией о возможности достижения целевого финансового состояния организации в будущем, а также о резервах получения максимальной отдачи от вложения средств в деятельность хозяйствующего субъекта в долгосрочной перспективе.

Таким образом, именно посредством создания комплексной модели бюджетирования возможно наладить действенную систему поддержания финансового равновесия организации, обеспечивающую соответствие между рентабельностью, платежеспособностью и финансовой устойчивостью и способствовать ее инновационному развитию.

РОЛЬ МИГРАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ НАСЕЛЕНИЯ ВО ВНОВЬ ОСВАИВАЕМЫХ РАЙОНАХ СЕВЕРА И АРКТИКИ

THE ROLE OF MIGRATION IN FORMATION OF POPLULATION IN THE NEWLY DEVELOPED REGIONS OF NORTH AND ARCTIC.

В.В. Фаузер

V.V. Fauzer

Аннотация. Рассматривается динамика населения Российского Севера, его основные структуры. Раскрывается роль миграции на все демографические процессы; особо отмечается негативная роль миграции в последние двадцать лет на динамику населения, его возрастную структуру. Предлагаются меры по привлечению молодежи в районы Севера и Арктики.

Summary. Dynamics of the population of the Russian North, its basic structures are examined. The role of migration on all demographic processes is opened; the negative role of migration during last twenty years on dynamics of the population and its age structure is especially marked. Measures on attraction of youth in areas of the North and Arctic regions are offered.

Ключевые слова. Население, миграции, естественный прирост, половозрастная структура, государственная миграционная политика, Север и Арктика, образование, занятость.

Key words. Population, migrations, natural increase, gender and age structure, the state migratory politics, North and Arctic regions, education, employment.

Актуальность обсуждаемой проблемы обусловлена отсутствием законодательно закрепленной системы экономических стимулов и социальных гарантий, позволяющих в новых рыночных условиях иметь в осваиваемых районах Севера и Арктики достаточный трудовой потенциал; население, сбалансированное по полу, возрастным группам и брачному составу. Для перехода экономики Севера на новый инновационный путь развития необходимо качественно новое население, с иным профессиональным образованием, новой экологической и этнической культурой. В настоящее время нет экономических и социальных инструментов, позволяющих уменьшить отток населения с Севера России, привлечь сюда квалифицированную и талантливую молодежь, создать условия жизнедеятельности и работы для местной молодежи, адаптированной к северным условиям.

Общая характеристика динамики населения Российского Севера. Распад союзного государства, смена форм собственности, изменение роли государства в освоение северных районов и Арктики привели к существенному сокращению численности населения и трудовых ресурсов Российского Севера. Прежние экономические и социальные механизмы привлечения населения, его адаптация, а со временем переселения в места исхо-

да перестали работать. В то же время экономика России зависела, и в обозримом будущем будет зависеть от экономического потенциала северных регионов, их вклада в общий объем ВВП страны. Следовательно, в северных регионах страны надо иметь достаточный и эффективный трудовой потенциал, способный обеспечить необходимый уровень развития экономики Севера для удовлетворения потребности страны в углеводородном сырье, золоте, алмазах, иных стратегически важных ресурсах.

Российский Север долгие годы был привлекательным, в материальном плане, местом жительства и условиями работы для всех жителей бывшего Союза ССР. Общественные призывы, организованные наборы, Всесоюзные комсомольские стройки, распределение выпускников образовательных учреждений обеспечивали экстенсивное освоение Севера и комплектование предприятий промышленно-производственным персоналом. Ситуация коренным образом изменилась в начале 1990-х гг. К депопуляции населения прибавился миграционный отток практически со всех северных территорий. С 1990 по 2009 гг. численность населения Севера России уменьшилась с 9807 до 8204 тыс. человек, то есть совокупные потери северных территорий составили 1 млн. 603 тыс. человек. Соответственно на азиатскую часть приходится 34,1%, а на европейскую – 65,9%. В результате изменилось соотношение в численности населения между азиатской и европейской частями. Если в начале 1980-х гг. на долю Европейского Севера приходилось более 50,0%, то к 2009 г. – 45,7 % общей численности населения. Таким образом, с середины 1980-х гг. и по настоящее время по доле и абсолютной численности населения Азиатский Север стал доминировать над Европейским Севером и, скорее всего, эта тенденция сохраниться в ближайшие десятилетия.

Можно отметить еще одну тенденцию в динамике населения, – за последние девять лет население Российского Севера стало уменьшаться медленнее, чем население России в целом. Если за период с 1990 по 2000 г. Россия потеряла 775 тыс. человек, то за последние девять лет с 2000 по 2009 г. уже 4 млн. 986 тыс. человек. На Российском Севере за 1990-1999 гг. население уменьшилось на 1 млн. 298 тыс. человек, то за последние девять лет с 2000 г. по 2009 г. только на 305 тыс. человек. Иначе говоря, до начала XXI в. Российский Север ежегодно терял в среднем по 130 тыс. в год, то за последние девять лет всего по 34 тыс., т.е. стал терять в 3,8 раза меньше. Разная демографическая динамика наблюдается на Азиатском и Европейском Северах. При почти равной численности населения Азиатский Север потерял за 1990-2008 гг. 546 тыс. человек, а Европейский Север 1 млн. 57 тыс. человек. Также необходимо отметить, что за последние девять лет население Азиатского Севера увеличилось на 68 тыс. человек (табл. 1).

Таблица 1

Численность населения северных субъектов, территории которых полностью относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям в 1990-2009 гг., тыс. человек

Регионы	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Российская Федерация	147665	148460	146890	143474	142754	142221	142009	141904
Север России	9807	9111	8509	8295	8260	8233	8229	8204
Европейский Север	4808	4493	4124	3877	3839	3805	3782	3751
Республика Карелия	792	771	735	703	698	693	691	688
Республика Коми	1249	1157	1058	996	985	975	968	959
Архангельская область	1576	1498	1390	1305	1291	1280	1272	1262
Мурманская область	1191	1067	941	873	865	857	851	842
Азиатский Север	4999	4618	4385	4418	4421	4428	4447	4453
Республика Саха (Якутия)	1111	1037	963	951	950	950	951	950
Республика Тыва	313	303	306	308	308	309	312	314
Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО	52	43	38	39	39	38	38	37
Эвенкийский АО	24	20	18	18	17	17	17	16
Камчатский край	477	422	372	352	349	347	346	344
Магаданская область	390	267	202	175	172	169	166	163
Сахалинская область	714	659	569	532	526	521	519	515
Ханты-Мансийкай АО – Югра	1267	1293	1360	1469	1478	1488	1505	1520
Ямало-Ненецкий АО	489	478	496	523	531	539	543	544
Чукотский АО	162	96	61	51	51	50	50	50

Миграции в формировании населения северных территорий всегда играли исключительно важную роль. Сегодня их роль также велика. Но если в период экстенсивного освоения Севера и Арктики они способствовали росту населения, то сегодня, наоборот, миграции «съедают» значительную часть населения северных территорий (табл. 2).

Таблица 2

Прирост населения северных субъектов, территории которых полностью относятся

к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям за 1991-2007 гг., человек

Регионы	Период	Прирост (убыль)			Среднегодовой прирост (убыль)	
		общий	естествен-ный	механи-ческий	естествен-ный	механи-чес-кий
Российская Федерация	1991-1995	17892	-2599396	2617288	-519879	523458
	1996-2000	-1988027	-4127058	2139031	-825412	427806
	2001-2005	-3550060	-4406566	856506	-881313	171301
	2006-2007	-744713	-1157389	412676	-231478	82535
Север России	1991-1995	-844654	58171	-902825	11743	-180565
	1996-2000	-505299	-34111	-471188	-6822	-94238
	2001-2005	-183181	-32707	-150474	-6541	-30095
	2006-2007	-32200	18498	-50698	3700	-10140
Европей-ский Север	1991-1995	-379853	-51645	-328208	-10329	-65642
	1996-2000	-345550	-86151	-259399	-17230	-51880
	2001-2005	-225159	-110443	-114716	-22089	22943
	2006-2007	-56904	-25523	-31381	-5105	-6276
Азиатский Север	1991-1995	-464801	109816	-574617	21963	-114923
	1996-2000	-159749	62602	-222351	12520	-44470
	2001-2005	41978	77736	-35758	15547	-7152
	2006-2007	24704	44021	-19317	8804	-3863

Как видно из табл. 2 динамика населения Российского Севера последние 17 лет в основном определялась миграционной убылью населения. Эта отрицательная тенденция была характерна как для Европейского, так и Азиатского Севера. Что касается естественного прироста, то здесь можно отметить следующее: если на Европейском Севере смертность превышала рождаемость все годы, то на Азиатском Севере все последние годы естественный прирост был положительным.

Возрастные характеристики населения. В силу специфики формирования населения северных территорий здесь сложилась отличительная от страны в целом возрастная

структура населения. На Севере выше доля детей и лиц в трудоспособном возрасте и ниже доля лиц старших возрастов. Но как видно из табл. 3 это преимущество постепенно сводится на нет.

Таблица 3

Удельный вес возрастных групп в общей численности населения северных субъектов, территории которых полностью относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям в 1990-2009 гг., %

Год	Население в возрасте	Российская Федерация	Север России	Европейский Север	Азиатский Север
1990	моложе трудоспособного	24,5	29,2	26,8	31,5
	трудоспособном	56,8	61,8	60,5	63,0
	старше трудоспособного	18,7	9,0	12,7	5,5
1995	моложе трудоспособного	23,1	26,6	24,3	28,8
	трудоспособном	56,8	62,2	60,7	63,6
	старше трудоспособного	20,1	11,2	15,0	7,6
2000	моложе трудоспособного	20,1	23,0	20,6	25,3
	трудоспособном	59,4	64,7	63,3	66,1
	старше трудоспособного	20,5	12,3	16,1	8,6
2009	моложе трудоспособного	15,9	18,6	16,2	20,6
	трудоспособном	62,9	66,9	65,7	67,8
	старше трудоспособного	21,2	14,5	18,1	11,6

Из табл. 3 видно, что в период с 1990 по 2009 г. в населении северных территорий доля детей уменьшилась с 29,2 до 18,6% или на 36,3%. По России доля детей уменьшилась с 24,5 до 15,9% или на 35,1%. Можно также отметить, что в 2009 г. доля детей на Европейском Севере была на 4,4% пп ниже, чем на Азиатском Севере. Можно привести некоторые данные за более длительный период времени. Например, с 1979 по 2009 г. доля детей уменьшилась в Якутии с 31,8 до 23,2%, в Ханты-Мансийском АО – Югра с 29,1 до 19,7% и в Республике Коми с 26,9 до 17,3%.

Постарение населения (увеличение доли лиц старших возрастов) привело к росту среднего возраста практически во всех северных субъектах. Вот ряд примеров по наиболее типичным северным территориям. За период 1979-2008 гг. существенно увеличился средний возраст населения: в Якутии с 27,2 до 32,9, в Ханты-Мансийском АО – Югра с 26,4 до 33,7 и в Республике Коми с 29,2 до 36,4 лет. Следует обратить внимание, что сохранение

отмеченных негативных явлений сделает уже «завтра» невозможным инновационное развитие экономики Севера и под вопросом страны в целом.

Более полное представление о сокращении доли молодежи (население до 30 лет), можно получить из табл. 4.

Таблица 4

Возрастная структура населения до 30 лет северных субъектов, территории которых полностью относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям в 1990-2009 гг., в % к общей численности населения

Год	Регион	Доля лиц в возрасте 0-29 лет	в т.ч. в возрасте, лет					
			0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29
1990	Российская Федерация	44,6	7,9	7,9	7,2	6,9	6,5	8,2
	Север России	51,0	9,5	9,6	8,2	6,7	6,8	10,2
	Европейский Север	48,5	8,5	8,8	8,0	6,9	6,9	9,4
	Азиатский Север	53,4	10,4	10,4	8,3	6,6	6,7	11,0
1995	Российская Федерация	42,2	5,6	8,0	8,0	7,3	6,9	6,4
	Север России	47,3	6,2	9,3	9,3	8,3	7,2	7,0
	Европейский Север	44,7	5,4	8,6	8,7	8,1	7,1	6,8
	Азиатский Север	50,0	7,0	10,1	9,9	8,5	7,3	7,2
2000	Российская Федерация	41,1	4,4	5,7	8,3	8,3	7,4	7,0
	Север России	46,1	5,2	6,6	9,4	8,8	8,3	7,8
	Европейский Север	43,1	4,4	5,7	8,8	8,7	8,1	7,4
	Азиатский Север	48,9	6,0	7,4	10,0	8,8	8,5	8,2
2009	Российская Федерация	38,6	5,4	4,7	4,8	6,5	8,8	8,4
	Север России	42,4	6,3	5,6	5,5	7,3	9,2	8,5
	Европейский Север	39,9	5,5	4,9	4,8	6,8	9,3	8,6
	Азиатский Север	44,6	7,1	6,1	6,1	7,7	9,1	8,5

Из табл. 4 видно, что с 1990 по 2009 г. доля населения в возрасте до 30 лет сократилась по стране в целом на 6,0 процентных пункта (пп), в то время как по Северу России на 8,6 пп, т.е. Север более интенсивно терял молодое население. Здесь также можно добавить, что наблюдалась разная динамика внутри молодых возрастов. Например, по стране в целом с 1990 по 2009 г. уменьшилась доля населения в возрасте от 0 до 19 лет и увеличилась в возрасте 20-29 лет; на Севере России уменьшение было отмечено в возрасте от 0 до 14 лет, увеличение от 16 до 24 лет, и вновь уменьшение доли лиц старше 25 лет. На Севере

уменьшилась доля населения, рожденная в годы принятия известного постановления ЦК КПСС И СМ СССР от 22 января 1981 г. «О мерах по усилению государственной помощи семьям, имеющим детей», оно просто покинуло северные районы.

Понять миграционные установки населения позволяют регулярно проводимые социологические опросы. В последние годы Росстат публикует интересную информацию об обстоятельствах смены места жительства. Остановимся на анализе причин, по которым население покидает Север (табл. 5) и по которым приезжает сюда жить и работать (табл. 6).

Таблица 5

Распределение мигрантов в возрасте 14 лет и старше по обстоятельствам, вызвавшим необходимость смены места жительства по северным субъектам, территории которых полностью относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям в 2008 г., %

Причины смены места жительства	Мигранты по выбытию			
	Российская Федерация	Север России	Европейский Север	Азиатский Север
Все причины отъезда	100,0	100,0	100,0	100,0
- в связи с учебой	8,1	12,3	14,7	10,8
- в связи с работой	10,7	12,1	9,6	13,6
- возвращение к прежнему месту жительства	11,6	12,6	10,5	13,9
- из-за обострения межнациональных отношений	0,0	0,1	0,1	0,1
- из-за обострения криминогенной обстановки	0,0	0,0	0,0	0,0
- экологическое неблагополучие	0,2	0,4	0,2	0,5
- несоответствие природно-климатическим условиям	0,3	1,0	0,9	1,1
- причины личного, семейного характера	61,9	56,0	58,1	54,8
- иные причины	7,2	5,5	5,9	5,2

По причинам отъезда можно сделать следующие выводы. Основных причин отъезда с Российского Севера всего четыре: причины личного, семейного характера – 56,0%; возвращение к прежнему месту жительства – 12,6%; в связи с учебой – 12,3%; в связи с работой – 12,1%. На Азиатском Севере на третьем месте стоит причина «в связи с работой», а на четвертом месте «в связи с учебой». Европейский Север имеет отличительный набор причин отъезда. На первом месте стоит общая для всех причина «личного, семейного характера» – 58,1%; на втором месте – «в связи с учебой» – 14,7% (в целом по Северу 3-е место); на третьем – «возвращение к прежнему месту жительства» – 10,5%; на четвертом месте – «в связи с работой» – 9,6%.

Чтобы управлять процессом адаптации новоселов, необходимо знать причины, побудившие их приехать на Север страны. Среди набора предложенных мигрантам причин приезда они на первое место поставили причины «личного, семейного характера» – 48,3%; каждый четвертый указал причину «в связи с работой» – 25,5%; на третьем месте – «возвращение к прежнему месту жительства» – 12,3% и на четвертом месте – «в связи с учебой» – 8,8%. Причины приезда на Азиатский Север совпадают с рангом причин приезда в целом по Северу России. Европейский Север имеет иной ранг значимости причин. На втором месте стоит причина «в связи с учебой» – 15,2%; на третьем – «в связи с работой» – 14,7%; на четвертом месте – «возвращение к прежнему месту жительства» – 13,9%. Как видно, на Европейский Север, как более обжитой, приезжают больше учиться, чем работать (табл. 6).

Таблица 6

Распределение мигрантов в возрасте 14 лет и старше по обстоятельствам, вызвавшим необходимость смены места жительства по северным субъектам, территории которых полностью относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям в 2008 г., %

Причины смены места жительства	Мигранты по прибытию			
	Российская Федерация	Север России	Европейский Север	Азиатский Север
Все причины приезда	100,0	100,0	100,0	100,0
- в связи с учебой	7,3	8,8	15,2	5,5
- в связи с работой	10,7	25,5	14,7	31,1
- возвращение к прежнему месту жительства	10,8	12,3	13,9	11,5
- из-за обострения межнациональных отношений	0,2	0,1	0,1	0,1
- из-за обострения криминогенной обстановки	0,1	0,0	0,0	0,0
- экологическое неблагополучие	0,2	0,3	0,1	0,4
- несоответствие природно-климатическим условиям	0,3	0,3	0,2	0,3
- причины личного, семейного характера	63,0	48,3	50,8	47,1
- иные причины	7,4	4,4	5,0	4,0

Сегодня на Российском Севере в демографическом развитии и обеспечении отраслей народного хозяйства складывается крайне неблагоприятная ситуация, и если для ее исправления не приложить максимум усилий, и в первую очередь, со стороны государства, то последствия могут быть самыми плачевными. Это касается и заселенности стратегически и геополитически важных земель, наполняемости бюджета, сохранения уникальных северных народов.

Сегодня осваивать Север прежними методами: числом, а не умением, не представляется возможным. Демографический кризис подтолкнул организации искать иные пути и, в первую очередь, через развитие человеческих ресурсов, их образование. По последней переписи населения 2002 г. уровень образования населения в возрасте 15 лет и старше в северных субъектах, территории которых полностью относятся к районам Крайнего Севера и приравненных к ним местностям, был незначительно выше общероссийского уровня: 994 против 990 в расчете на 1000 человек. Однако, если посмотреть на уровни профессиональной подготовки, то можно заметить, что Российский Север проигрывает по уровню образования по населению, имеющего послевузовское, высшее и незаконченное высшее образование: 170 против 193 в расчете на 1000 человек, выигрывает по среднему и начальному профессиональному образованию, соответственно 457 и 403 (табл. 7).

Таблица 7

Уровень образования населения в возрасте 15 лет и старше северных субъектов, территории которых полностью относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям по уровню образования по данным переписей населения 1989, 2002 гг., на 1000 человек соответствующего возраста

Образование	Север России		Европейский Север		Азиатский Север		Российская Федерация	
	1989г.	2002г.	1989г.	2002г.	1989г.	2002г.	1989г.	2002г.
На 1000 человек в возрасте 15 лет и старше, имеющие образование	967	994	958	993	975	995	935	990
в т.ч. **профессиональное**	528	627	510	625	545	629	451	596
из них послевузовское и высшее	110	143	102	132	117	152	113	162
н/высшее	13	27	12	23	13	32	17	31
среднее	232	309	213	298	252	321	192	275
начальное	173	148	183	172	163	124	129	128
общее	439	367	448	368	430	366	484	394
из них среднее (полное)	198	182	169	157	228	205	178	177
основное	159	135	175	148	143	123	177	139
начальное	82	50	104	63	59	38	129	78
не имеющие начального общего образования	33	6	42	7	25	5	65	10

Необходимо также отметить, что образовательный уровень населения региона улучшается, если он имеет положительное сальдо миграции и, наоборот, ухудшается, если он отдает население. В настоящее время Север теряет население и, как следствие, он теряет наиболее образованное, то есть имеющее высшее и незаконченное высшее образование (табл. 8).

Справедливость постановки вопроса о привлечении молодежи в районы Севера и Арктики обусловлена старением профессиональных кадров практически во всех сферах занятости. Проиллюстрируем это на примере одного из субъектов Севера – Республике Коми. Так средний возраст населения все последние годы неуклонно увеличивался: 1970 г. – 27,2 лет, 1979 – 29,2 лет, 1989 г. – 30,2 лет и в 2008 г. он уже составил – 36,4 лет. Как видим за 38 лет население республики «постарело» на 9,2 лет. Аналогичная картина наблюдается и по трудоспособному населению. Абсолютное и относительное старение профессиональных кадров народного хозяйства становится серьезным препятствием для инновационного развития территорий Российского Севера.

Таблица 8

Распределение мигрантов в возрасте 14 лет и старше по уровню образования северных субъектов, территории которых полностью относятся к районам Крайнего Севера и приравненным к ним местностям в 2008 году, %

	Имеют образование				
	высшее, неполное высшее	среднее профессиональное	среднее общее	основное общее	начальное общее и не имеют
Прибывшие					
Российская Федерация	28,5	27,7	30,3	10,5	3,0
Север России	28,8	29,0	30,0	10,7	1,5
Европейский Север	24,5	29,5	33,9	10,2	1,9
Азиатский Север	30,9	28,8	28,1	10,9	1,3
Выбывшие					
Российская Федерация	29,5	27,6	29,4	10,4	3,1
Север России	30,7	28,7	30,6	8,6	1,4
Европейский Север	27,9	29,6	31,6	9,2	1,7
Азиатский Север	32,5	28,2	29,9	8,2	1,2
Миграционный прирост (убыль)					
Российская Федерация	-1,0	0,1	0,9	0,1	-0,1
Север России	-1,9	0,3	-0,6	2,1	0,1
Европейский Север	-3,4	-0,1	2,3	1,0	0,2
Азиатский Север	-1,6	0,6	-1,8	2,7	0,1

По переписи населения 2002 г. больше всего молодежи (возраст 15-29 лет) работало: в сфере обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности – 40,9%; на военной службе – 34,3%; занятых подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием – 31,7%; было среди квалифицированных рабочих крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр – 28,7%; среди специалистов среднего уровня – 27,7%; а также среди неквалифицированных рабочих –

27,0% (здесь доля молодежи выше, чем в среднем по выборке – 26,9%). Меньше всего молодежи среди руководителей (представителей) органов власти и управления всех уровней, включая руководителей учреждений, организаций и предприятий – 13,0%; операторов, аппаратчиков, машинистов установок и машин – 23,4% и среди специалистов высшего уровня квалификации – 25,0% (табл. 9).

Таблица 9

Распределение занятого населения Республики Коми по занятиям и возрастным группам по данным переписи 2002 г., на 1000 человек, занятых в соответствующей группе занятий, ранжировано по уменьшению доли молодежи

Группы занятий	В возрасте, лет						В трудоспособном возрасте	Средний возраст
	15-19	20-29	30-39	40-49	50-59	60-64		
Все население в возрасте 15-64 лет, занятое в экономике	19	250	258	323	132	18	966	38,4
в том числе по группам занятий:								
работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	44	365	265	254	63	9	981	34,4
занятые на военной службе	2	341	340	283	32	2	994	34,8
работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием	34	283	239	302	124	18	955	37,4
квалифицированные рабочие крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	22	265	252	327	122	12	984	37,8
специалисты среднего уровня квалификации	13	264	268	304	134	17	961	38,2
квалифицированные работники сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства	29	246	286	360	68	11	985	37,1
неквалифицированные рабочие	39	231	227	318	146	39	933	39,0
специалисты высшего уровня квалификации	4	246	251	305	166	28	939	39,5
операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	11	223	271	358	127	10	986	38,9
руководители (представители) органов власти и управления всех уровней, включая руководителей учреждений, организаций и пред-	1	129	260	394	193	23	959	42,0

приятий								

Несколько замечаний по среднему возрасту работников. По переписи населения минимальный возраст работающих был у работников сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности и занятых на военной службе. В этих двух группах средний возраст занятых не превышает 35 лет. От 37 до 38 лет составляет средний возраст квалифицированных работников сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства (37,1 лет); работников, занятых подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием (37,4 лет); квалифицированных рабочих крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр (37,8 лет). От 38 до 39 лет в среднем специалистам среднего уровня квалификации (38,2 лет); операторам, аппаратчикам, машинистам установок и машин (38,9 лет) и неквалифицированным рабочим (39,0 лет). При этом среди неквалифицированных рабочих достаточно заметный процент лиц старше трудоспособного возраста. То же самое характерно и для специалистов высшего уровня квалификации и руководителей (представителей) органов власти и управления всех уровней, включая руководителей учреждений, организаций и предприятий. Эти две группы занятий отличаются в Республике Коми самым значительным средним возрастом занятых: 39,5 и 42,0 лет.

Решение проблемы: нужен принципиально новый социально-экономический механизм привлечения и закрепления молодежи во вновь осваиваемые районы Севера и Арктики, необходимо найти точки соприкосновения для согласования интересов государства, общества, семьи и личности. Для привлечения и закрепления населения и, в первую очередь, молодежи во вновь осваиваемые районы Севера и Арктики необходимо предложить комплекс экономических стимулов и социальных гарантий, позволяющих сделать Север России привлекательным и конкурентоспособным при определении своих жизненных стратегий населением страны.

В качестве рабочих инструментов могли бы стать: «Концепция молодежной миграционной политики»; «Экономический механизм кредитования демографических и миграционных мер, привлечения и закрепления молодежи во вновь осваиваемые районы Севера и Арктики» и ряд других. До настоящего времени подобных документов нет.

Что необходимо сделать в ближайшее время научной общественности и практике. Предложить и обосновать законодательные инициативы, перечень экономических стимулов и социальных гарантий, направленных на привлечение и закрепление молодежи

во вновь осваиваемые районы Севера и Арктики. Разработать эффективный механизм финансирования мероприятий, связанных с решением демографических и миграционных проблем Российского Севера. Предложить уровни ответственности и размер финансирования (софинансирования) демографических и миграционных мероприятий по привлечению и закреплению молодежи в районы Севера и Арктики.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ ИЗМЕРЕНИЕ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ОРГАНИЗАЦИЯХ РЕСПУБЛИКИ КОМИ

Socio-demographic dimension of labor relations in the organizations of Komi Republic.

Вл.В. Фаузер

Vl.V. Fauzer

Аннотация. На материалах социологического опроса рассматриваются социально-демографические характеристики работников городских предприятий; анализируются трудовая биография, социальная мобильность, развитие социально-трудовых отношений в разрезе социально-демографических групп. Особое внимание в рамках развития социально-трудовых отношений обращается на качество жизни и ее важнейшие составляющие – уровень доходов и здоровье населения. Результаты авторского исследования сравниваются с всероссийскими опросами населения.

Summary. On materials of sociological interrogation socio-demographic characteristics of workers of the city enterprises are examined; the working career, social mobility, development of socio-labour relations in the section of socio-demographic groups are analyzed. The special attention within the framework of development of socio-labour relations is drawn to the quality of life and its major component - the level of incomes and health of the population. Results of the author's research are compared to the All-Russia interrogations of the population.

Ключевые слова. Социально-трудовые отношения, демографические показатели, удовлетворенность трудом, социальная мобильность, здоровье, уровень жизни.

Key words. Socio-labour relations, demographic parameters, satisfaction with work, social mobility, health, level of living.

Социально-демографические и трудовые характеристики городских жителей. Для того чтобы «замерить» уровень и характер социально-трудовых отношений на городских предприятиях Республики Коми, а также для получения новой социальной информации в марте-апреле 2008 г. был проведен социологический опрос занятых в экономике. Такой подход обусловлен тем, что прикладное социологическое исследование направлено на практическое решение достаточно ясно очерченных социальных проблем с тем, чтобы предложить конкретные способы действий в определенные сроки. Опрос же по анкете предполагает жестко фиксированный порядок, содержание и форму вопросов, ясное указание способов ответа [1, с. 69, 231].

Всего было опрошено 1033 человека. В выборке были представлены пять из десяти городов республики, доля каждого в выборке составила (%): Сыктывкар – 42,2; Ухта – 23,2; Воркута – 14,1; Усинск – 11,1 и Печора – 9,4. В численности населения доля жителей этих городов составляет 82,7% от городского населения и 62,7% от всего населения республики (2009 г.). Эти города представляют все природно-экономические зоны республики: Дальний, Средний и Ближний Север. В них сосредоточены отрасли народного хозяйства, определяющие экономический облик и потенциал республики. По северности: 34,6% опрошенных респондентов живут на Дальнем Севере, 23,2% – на Среднем Севере и 42,2% – на Ближнем Севере.

На мужчин приходится 51,7%, на женщин – 48,3%. По возрасту респонденты распределились так (%): до 24 лет – 16,4; 25-29 лет – 15,8; 30-34 лет – 12,8; 35-39 лет – 14,1; 40-44 лет – 13,9; 45-49 лет – 12,5; 50-54 лет – 9,5; 55-59 лет – 3,2; 60 лет и старше – 1,8. Средний (медианный) возраст респондентов составляет 37,3 лет, что на 1,1 лет меньше, чем в среднем по городскому населению республики в возрасте 15-64 лет, занятого в экономике (38,4 лет, 2002 г.).

По национальности преобладают русские – 64,8%, затем следуют коми – 17,8%, украинцы – 6,3%, татары – 3,7%, белорусы – 3,0%, чуваши – 1,0%, немцы – 0,9%, молдаване – 0,9%, представители других национальностей – 1,6%. Для сравнения приведем данные переписи населения 2002 г. по обследованным городам (%): по национальности среди населения преобладали русские – 65,5, затем следуют коми – 17,2, украинцы – 6,7, татары – 2,0, белорусы – 1,6, немцы – 1,0, чуваши – 0,9, молдаване – 0,3, представители других национальностей – 4,8.

Респонденты имеют высшее или незаконченное высшее профессиональное образование – 44,1%; среднее профессиональное образование – 28,3%; начальное профессиональное образование – 16,4%; у остальных опрошенных общее полное и неполное образование – 11,2%.

Брачное состояние опрошенных респондентов выглядит следующим образом (%): никогда не состояли в браке – 22,7; состоят в зарегистрированном браке – 49,9; в незарегистрированном браке – 10,9; разведены – 11,8; вдовые – 4,7. Для сравнения, по переписи городского населения республики в 2002 г. (%): никогда не состояли в браке – 23,4; состоят в зарегистрированном браке – 50,0; в незарегистрированном браке – 7,5; разведены – 10,6; вдовые – 8,5.

По наличию детей респонденты представлены следующим образом (%): 22,0 – не имеют детей, у 33,1 – один ребенок, у 38,2 – двое детей, имеют три ребенка – 4,8 и четверо и более

детей у 1,9. У городского населения, принявшего участие в опросе, средняя детность составила 1,33 ребенка, а у городского населения по республике в целом ниже – 1,19 (2006 г.).

Почти две трети опрошенных жителей городов имеют благоустроенную отдельную квартиру (69,8%), примерно каждый десятый живет в общежитие (9,0%), столько же снимает жилплощадь (8,8%), имеют индивидуальный дом (5,2%), остальные (7,2%) имеют разного вида благоустроенное и неблагоустроенное жилье.

В выборке представлены все категории персонала предприятий (%): руководители – 12,6; специалисты – 24,2; служащие – 12,6; рабочие – 50,6. Представлены все отрасли народного хозяйства (%): промышленность – 34,1; торговля, МТС, общественное питание – 16,8; строительство – 10,9; транспорт и связь – 10,7; финансы, страхование, пенсионное обеспечение, управление, общественные организации – 10,4; отрасли социальной сферы – 8,8; ЖКХ и бытовое обслуживание – 4,8; сельское хозяйство – 1,8; другие отрасли – 1,7. Распределение мужчин и женщин, руководителей, специалистов, служащих и рабочих в зависимости от их возраста, брачного состояния и национальности представлено в табл. 1.

Таблица 1

Социально-демографические характеристики выборочной совокупности работников городских предприятий Республики Коми, %

Социально-демографические характеристики	Пол		Статус			
	мужчины	женщины	руководители	специалисты	служащие	Рабочие
Возраст, лет:						
до 24	13,2	20,0	2,3	13,7	17,8	20,1
25-29	16,4	15,1	12,4	21,0	20,9	13,2
30-34	12,4	13,3	10,1	16,5	10,9	12,4
35-39	14,5	13,7	16,3	15,7	8,5	13,9
40-44	14,7	13,1	18,6	11,3	11,6	14,9
45-49	13,7	11,1	24,8	10,9	11,6	10,4
50-54	9,8	8,9	12,4	5,3	13,2	10,1
55-59	3,4	3,0	2,3	4,4	4,7	2,5
60 и старше	1,9	1,8	0,8	1,2	0,8	2,5
Брачное состояние:						
никогда не состоявшие в браке	22,1	23,1	7,0	24,3	32,8	23,2
состоящие в зарегистрированном браке	53,3	46,4	62,0	50,6	42,2	49,0

состоящие в незарегистрированном браке	10,4	11,6	10,1	11,3	10,9	10,7
разведенные	11,9	11,6	15,5	9,3	6,3	13,4
Вдовые	2,3	7,3	5,4	4,5	7,8	3,7
Национальность:						
Коми	17,7	17,9	18,0	14,5	10,9	20,7
Русские	63,0	67,1	59,4	72,6	76,0	60,0
Украинцы	7,2	5,1	10,9	5,3	7,7	5,4
Татары	4,3	3,0	5,5	2,4	0,8	4,7
Белорусы	2,5	3,7	3,1	0,8	3,1	4,1
Другая	5,3	3,2	3,1	4,4	1,5	5,1

В целом можно заключить, что по основным характеристикам выборочная совокупность отражает структуру городского населения Республики Коми, что позволяет полученные результаты считать репрезентативными, а сделанные выводы отнести ко всему городскому населению, занятому в экономике республики. Остановимся подробнее на трудовой биографии и трудовом пути респондентов в социально-демографическом измерении.

Трудовая биография. Раскрывая понятие «трудовая биография» социологи и экономисты довольно часто используют одни и те же характеристики, например, полученное профессиональное образование, уровень квалификации, социальная и территориальная мобильность работников и т.д. Экономисты оценивают «трудовую биографию» по статистическим показателям и по данным отделов кадров (по современному, по отчетности отделов по управлению человеческими ресурсами). Социологи, используя те же характеристики, оперируют ответами конкретных людей, принимающих участие в опросе. Эти данные довольно часто представляют больший интерес для исследователей.

Важнейшей характеристикой в трудовой биографии работников городских предприятий республики является их профессиональная подготовка. Общую оценку профподготовки мы охарактеризовали выше, здесь же необходимо осветить, где работники получили свое профессиональное образование. В целом по выборке, отвечая на вопрос: «Где Вы приобрели профессию, по которой работаете сейчас?», респонденты дали следующие ответы (%): 64,1 – здесь, в этом населенном пункте, где живу и работаю; 19,7 – профессию получил за пределами Республики Коми; 16,2 – профессию получил в другом населенном пункте Республики Коми. Из ответов видно, что большая часть работников обследованных предприятий (80,3%) профессию получили в образовательных профессиональных учебных заведениях республики (табл. 2).

По большинству профессий республика обеспечивает себя профессиональными кадрами самостоятельно. Это хорошо видно, если посмотреть на профессиональную подготовку во временном срезе (по возрасту респондентов) и по месту их рождения. В последние годы практически вся молодежь в возрасте до 24 лет получает профессиональное образование в республике (95,1%), в советские годы примерно каждый третий-четвертый учился за ее пределами. Также можно отметить, что 10,4% местных уроженцев и 29,4% приезжих получили профессиональное образование за пределами республики. Выходит, что 70,6% приезжих получают профессиональное образование в республике. Больше всего получающих образование вне республики среди руководителей – 39,5%.

Таблица 2

Распределение ответов на вопрос: «Где Вы приобрели профессию, по которой работаете сейчас?» в зависимости от пола, статуса, возраста и места рождения, %

Социально-демографические характеристики	Место приобретения профессии			
	за пределами Республики Коми	в Республике Коми	из них	
			в населенном пункте, где живут и работают	в другом населенном пункте
Пол:				
Мужчины	19,7	80,3	64,8	15,5
Женщины	19,5	80,5	63,7	16,8
Статус:				
руководители	39,5	60,5	46,5	14,0
специалисты	20,2	79,8	64,9	14,9
служащие	15,6	84,4	72,7	11,7
рабочие	15,4	84,6	66,6	18,0
Возраст, лет:				
до 24	4,9	95,1	78,0	17,1
25-29	13,1	86,9	74,5	12,4
30-34	20,6	79,4	58,0	21,4
35-39	17,9	82,1	62,1	20,0
40-44	25,3	74,7	59,2	15,5
45-49	31,3	68,7	52,3	16,4
50-54	29,6	70,4	61,2	9,2
55-59	18,2	81,8	60,6	21,2
60 и старше	44,4	55,6	55,6	0,0
Место рождения:				
местные уроженцы	10,4	89,6	77,6	12,0
приезжие	29,4	70,6	49,5	21,1

Таким образом, можно сделать вывод, что поскольку менеджмент предприятий и их промышленно-производственный персонал, а также другие работники предпри-

ятий всех сфер приложения труда профессиональное образование получили в своем большинстве в республике, то от качества работы образовательных учреждений профессионального образования будет зависеть качество трудового потенциала предприятий, эффективность функционирования экономики республики.

Следующей характеристикой трудовой биографии работников является их перемещения между предприятиями (организациями), а также частота этих перемещений. Для большинства работников (75,7%) настоящее место работы было не первым в их трудовой биографии, таковым оно являлось лишь для каждого четвертого (24,3%). Для работников обследованных предприятий характерна высокая трудовая мобильность. Отвечая на вопрос анкеты: «Если данное предприятие не первое, то сколько мест работы было у Вас за весь период трудовой деятельности, не считая данного предприятия?», респонденты дали следующие ответы (%): одно место – 18,9; два места – 28,7; три места – 27,6; четыре места – 12,9; пять мест и более – 11,9. За период трудовой деятельности каждый работник менял место работы примерно три раза (3,19). Смена места работы в зависимости от социально-демографических характеристик респондентов представлена в табл. 3.

Таблица 3

Распределение ответов на вопрос: «Если данное предприятие не первое в Вашей трудовой биографии, то сколько мест работы было у Вас за весь период трудовой деятельности, не считая данного предприятия?» в зависимости от пола, возраста и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Количество мест работы				
	одно место	два места	три места	четыре места	пять мест и более
Пол:					
Мужчины	17,0	25,6	27,5	14,5	15,4
Женщины	21,2	32,0	27,6	11,0	8,2
Возраст, лет:					
до 24	32,6	29,2	27,0	3,4	7,8
25-29	31,4	38,1	21,2	5,1	4,2
30-34	21,4	35,7	21,4	14,3	7,2
35-39	14,4	31,8	34,1	8,3	11,4
40-44	10,5	27,1	24,8	21,8	15,8
45-49	14,9	22,8	31,6	18,4	12,3
50-54	14,3	18,7	31,8	17,6	17,6
55-59	9,6	19,4	25,8	19,4	25,8
60 и старше	11,8	11,8	41,1	0,0	35,3
Статус:					
руководители	15,4	27,3	30,0	16,4	10,9
специалисты	19,2	34,1	26,0	13,0	7,7
Служащие	19,6	31,4	30,4	14,7	3,9
Рабочие	19,2	25,7	26,9	11,7	16,5

Анализируя материалы опроса, можно отметить, что с возрастом увеличивается частота смены места работы. Это и закономерно. Но что настораживает – более половины опрошенных меняли место работы три и более раза (52,4%). Особо следует обратить внимание на старшую возрастную группу – 55-60 лет и старше, среди них от 26 до 35% меняли место работы пять и более раз. Есть различия в частоте смены предприятий в зависимости от пола, здесь можно отметить большую интенсивность женщин по отношению к мужчинам при смене мест работы от одного до трех раз, а затем, наоборот, большую интенсивность мужчин. Из этого следует, что мужчины, в отличие от женщин, чаще меняют место работы. Рассматривая коллектив предприятия по служебной иерархии или по статусу можно отметить менее склонных к перемене мест работы служащих и специалистов и, наоборот, чаще меняющих работу руководителей и рабочих.

Информативной характеристикой трудовой биографии выступает длительность работы работников обследованных предприятий на последнем месте работы. Так, отвечая на вопрос анкеты: «Сколько лет Вы работаете на данном предприятии?», респонденты ответили (%): менее года – 12,9; от года до 3 лет – 20,2; от 3 до 5 лет – 19,1; от 5 до 10 лет – 24,8; от 10 до 15 лет – 11,9; 15 лет и более – 11,1. Средний период работы на одном месте по выборке в целом составил 6,5 лет. Много это или мало сказать однозначно сложно. Существуют две точки зрения: сторонники первой придерживаются мнения, что каждый человек, проработав 7-10 лет на одном месте, должен менять работу, другие, наоборот, за продолжительный, если не пожизненный, как в Японии, период работы. Нам представляется, что истина лежит посередине, есть виды труда, где длительный стаж необходим, например, наука, образование, медицина, а есть виды деятельности, где перемена мест труда идет во благо. Сюда можно отнести вредные производства, монотонные и однообразные виды труда и т.д. На продолжительность работы на одном месте влияет и статус работника (табл. 4).

Таблица 4

Распределение ответов на вопрос: «Сколько лет Вы работаете на данном предприятии?» в зависимости от пола и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Количество лет работы					
	менее 1 года	от 1 года до 3 лет	от 3 до 5 лет	от 5 до 10 лет	от 10 до 15 лет	15 лет и более
Пол:						
Мужчины	11,9	18,2	21,6	26,8	11,9	9,6
Женщины	14,1	22,2	16,5	22,5	11,8	12,9
Статус:						
руководители	6,2	11,7	14,1	27,3	18,8	21,9
специалисты	13,8	20,2	22,3	23,5	11,3	8,9
Служащие	19,4	15,5	17,1	26,4	7,7	13,9
Рабочие	12,0	23,7	19,6	24,5	11,7	8,5

Как видно из представленных данных, среди тех, кто проработал менее трех лет, больше женщин (36,3%), чем мужчин (30,1%), больше специалистов (34,0%), чем руководителей (17,9%); более 10 лет работают на одном месте мужчины (21,5%), женщины (24,7%), руководители (40,7%), служащие (21,6%), специалисты (20,2%) и рабочие (20,2%). Поэтому совсем неслучайно в последнее время идут дискуссии об ограничении сроков пребывания на той или иной должности. Есть вполне обоснованные предложения занимать руководящую должность не более двух сроков, но проблема в том, что это решение должны принимать те, кто не хочет расстаться со своей должностью, занимаемой более двух сроков. Парадокс России – в ней создана каста вечных руководителей.

По-разному начинается и складывается трудовая биография у каждого человека. Поскольку рынок труда предлагает вполне определенный набор рабочих мест, который в силу объективных обстоятельств должен быть своевременно заполнен, то каждый конкретный человек заполняет то рабочее место, которое было на момент поиска вакантным и доступным. Материалы опроса позволяют посмотреть, на каких предприятиях начиналась трудовая биография наших респондентов (табл. 5).

Таблица 5

Распределение ответов на вопрос: «На каких предприятиях проходила Ваша предыдущая деятельность?» в зависимости от пола, возраста и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Отрасли народного хозяйства предыдущих мест работы								
	промышленность	строительство	сельское хозяйство	транспорт, связь	торговля, МТС, общественное питание	жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание	отрасли социальной сферы	финансы, страхование, пенсионное обеспечение, управление, общественные	другие
Пол:									
Мужчины	34,1	24,5	5,5	18,3	13,0	8,5	6,6	5,1	2,4
Женщины	22,4	9,9	5,8	5,0	27,0	7,7	12,5	10,3	1,8
Возраст, лет:									
до 24	14,3	20,5	0,9	6,2	28,6	5,4	15,2	6,2	2,7
25-29	27,5	6,9	6,9	10,7	29,0	6,1	3,0	7,6	2,3
30-34	27,3	23,5	6,1	10,6	21,2	5,3	12,1	6,1	3,8
35-39	37,9	18,6	5,5	14,5	20,7	10,3	6,9	9,7	2,1
40-44	33,3	21,5	6,3	17,4	23,6	9,7	11,1	10,4	0,0
45-49	41,1	22,5	9,3	14,0	16,3	13,2	10,9	10,1	3,9
50-54	32,7	18,4	7,1	15,3	16,3	10,2	12,2	9,2	2,0
55-59	36,4	27,3	6,1	21,2	12,1	15,2	18,2	6,1	3,0
60 и старше	36,8	21,1	10,5	10,5	5,3	10,5	15,8	0,0	0,0
Статус:									

руководители	38,0	20,2	1,6	11,6	17,8	1,6	7,8	14,7	1,6
специалисты	26,6	14,9	2,8	9,7	21,0	6,5	14,1	12,5	3,6
Служащие	16,7	8,7	4,8	11,9	27,0	3,2	18,2	8,7	0,8
Рабочие	30,5	20,5	8,3	13,3	18,1	11,8	5,6	3,3	1,9

В гендерном разрезе формирование человеческих ресурсов предприятий имеет определенные различия. Прежний труд мужчин, в отличие от женщин, больше был связан с предприятиями промышленности, строительства, транспорта и связи. Женщин пришло больше, чем мужчин, из торговли, МТС и общественного питания; отраслей социальной сферы; из финансовых структур, страхования, пенсионного обеспечения, аппарата управления и общественных организаций.

Между возрастом и прежним местом работы также просматривается определенная зависимость. Молодежь до 24 лет свою трудовую карьеру начинала на предприятиях торговли, МТС и общественного питания; строительства и отраслей социальной сферы. У населения старших возрастов доминируют две отрасли: промышленность и строительство. Но это и закономерно, в 1970-е годы в республике закладывались основы современной экономики, шло бурное строительство. Особое внимание необходимо обратить на отраслевые перемещения у персонала организаций в зависимости от статуса. У руководителей, специалистов и рабочих прежним местом работы были три отрасли: промышленность; строительство; торговля, МТС и общественное питание. У служащих иные приоритеты: на первом месте стоит торговля, МТС и общественное питание, затем следуют отрасли социальной сферы и третье место за промышленностью.

Следующей и очень важной характеристикой трудовой биографии человеческих ресурсов организаций являются способы или каналы трудоустройства. Первое, что можно констатировать по результатам исследования, – это наличие двух основных способов или каналов трудоустройства: самостоятельное трудоустройство через отдел кадров – 39,8% и трудоустройство при содействии или по совету родственников, друзей, знакомых – 34,1%. Второе – незначительная доля трудоустройства с помощью службы занятости (5,6%). Третье – наличие исторических форм набора персонала: в порядке перевода с другого предприятия – 6,4%; по направлению после окончания учебного заведения – 5,6%; в порядке организованного набора – 5,4%; по комсомольской путевке, общественному призыву – 0,9%. Способы трудоустройства в разрезе социально-демографических групп представлены в табл. 6.

Таблица 6

Распределение ответов на вопрос: «Каким образом Вы попали на работу на данное предприятие?» в зависимости от пола, возраста и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Способы трудоустройства								
	самостоятельно, через отдел кадров	в порядке организованного набора	по направлению после окончания учебы	по комсомольской путевке, общественному призыву	в порядке перевода с другого предприятия	направлен на работу по распределению	через бюро по трудоустройству	при содействии или по совету родственников, друзей, знакомых	другой
Пол:									
Мужчины	41,6	5,1	6,3	0,8	6,4	1,1	5,3	32,1	1,3
Женщины	38,2	5,9	4,9	1,0	6,4	1,2	5,5	36,3	0,6
Возраст, лет:									
до 24	48,5	2,4	4,9	0,0	0,6	0,0	3,6	39,4	0,6
25-29	32,5	5,5	6,1	1,2	0,6	3,1	7,4	41,7	1,9
30-34	34,9	3,8	10,6	1,5	4,5	0,0	5,3	38,6	0,8
35-39	37,2	6,2	2,1	0,7	7,6	0,7	7,6	36,5	1,4
40-44	41,6	5,6	4,9	0,0	14,1	1,4	6,3	25,4	0,7
45-49	38,3	10,2	7,0	2,3	4,7	0,0	7,0	29,7	0,8
50-54	44,9	5,1	5,1	1,0	14,3	3,1	2,0	24,5	0,0
55-59	39,4	6,1	3,0	0,0	15,2	3,0	3,0	30,3	0,0
60 и старше	55,5	5,6	0,0	0,0	11,1	0,0	0,0	22,2	5,6
Статус:									
руководители	37,5	7,0	5,5	0,8	10,9	1,6	3,9	30,5	2,3
специалисты	35,5	2,8	4,5	1,2	7,7	1,6	4,0	41,9	0,8
Служащие	39,5	3,1	3,1	1,5	10,9	1,5	10,1	29,5	0,8
Рабочие	42,4	7,0	6,8	0,6	3,7	0,8	5,6	32,3	0,8

Из табл. 6 видно, что способы трудоустройства у мужчин и женщин схожи. Основной канал трудоустройства – самостоятельно, через отдел кадров – имел большее значение для молодых работников в возрасте до 24 лет, для тех, кому сегодня 40-44, 50-54 и 60 лет и старше, и меньшее для тех, кому 25-39 лет. Для респондентов в возрасте до 39 лет также значимым каналом трудоустройства является «при содействии или по совету родственников, друзей, знакомых». Для руководителей, служащих и рабочих канал трудоустройства «самостоятельно, через отдел кадров» занимает первое место. На втором месте стоит способ «при содействии или по совету родственников, друзей, знакомых». У специалистов эти способы стоят в обратном порядке. На третьем месте по значимости у руководителей,

специалистов и служащих каналом трудоустройства является «в порядке перевода с другого предприятия».

Трудовые установки. Каждый работник, в зависимости от того, нравится ему работа или нет, устраивает коллектив или вызывает чувство раздражения и неудовольствия, оценивает свое отношение к трудовому коллективу и решает для себя, как быть дальше. Вариантов здесь немного, либо продолжать работать на прежнем месте, либо сменить коллектив внутри организации, либо поискать счастье на стороне. В исследовании респондентам был задан ряд вопросов, чтобы оценить их трудовые установки. В большинстве исследований «лакмусовой бумажкой» оценки трудовых установок и развитости социально-трудовых отношений является вопрос: «Удовлетворены ли Вы своей работой?».

Важность замера «удовлетворенности работой» обусловлена и тем, что трудно представить себе инновационную экономику, к которой устремлены сейчас все наши помыслы, без такого ее мощного фактора, как удовлетворенность трудом, просто невозможно. Ибо в инновационной экономике, в инновационном обществе человек не должен, не может работать только ради денег, «жить зарплатой», он должен «жить работой», то есть находить в ней удовлетворение, если не удовольствие.

Положение человека в сфере труда имеет два измерения: объективное и субъективное. Первое отражает весь набор условий труда и занятости (прежде всего, величину оплаты и продолжительность рабочего времени), второе – их восприятие работником, которого они касаются. Одну и ту же реальность два человека могут оценивать по-разному. То, как конкретные объективные реалии субъективно воспринимаются людьми, влияет, в свою очередь, на их поведение. Таким образом, то или иное поведение человека в сфере труда есть результат сложной индивидуальной комбинации взаимовлияния объективного и субъективного, где порой трудно выделить первичное и вторичное. Отсюда вытекает важность и необходимость понимания «хитрых» переплетений объективных и субъективных характеристик трудовой сферы.

Однако эти характеристики, формирующие отношение к труду, могут лежать в разных плоскостях и на разных уровнях. Они зависят от типа личности, персональных свойств индивидов, качества их рабочих мест, их социальной встроенности (интегрированности) и др. Эти вопросы достаточно изучены. Но есть и факторы, действующие на макроуровне. К ним относятся уровень экономического развития страны, доминирующие в стране культурные ценности, модель функционирования рынка труда и т.п. Они образуют страновой контекст, который может влиять как на структуру индивидуальных признаков (например, распределение по образованию или по профессиям), так и непосредственно на уровень удовлетворенности трудом. Логично предположить, что люди, имеющие

схожие персональные характеристики и рабочие места, но пребывающие в разных страновых контекстах, могут значительно разниться между собой по субъективному восприятию своего труда.

Мы ищем ответ на простой вопрос: как граждане европейских стран различаются своими оценками удовлетворенности трудом? Естественно, что в центре этого анализа – наши соотечественники. Как они позиционированы по этому показателю среди других европейцев? Если выделяются, то чем и почему? Что объясняет эти различия: демография, культура или качество рабочих мест?

Субъективные оценки труда – это, прежде всего, показатели отношения к труду как в целом, так и к отдельным его сторонам. Мы оцениваем наш труд исходя из его содержания, оплаты, производственных условий, графика работы, ее гарантированности, стабильности и т.п. Интегральной субъективной характеристикой трудовой деятельности является удовлетворенность (или неудовлетворенность) трудом в целом, которая выражает, с одной стороны, отношение индивида к своему труду через «взвешивание» для себя преимуществ его одних элементов и недостатков других. Оценивая удовлетворенность трудом, мы тем самым соотносим оценки получаемых от него результатов и соответствующих издержек. С другой стороны, этот показатель свидетельствует о степени соответствия притязаний человека и реальных условий его труда.

В конце 1970-х гг. субъективными трудовыми показателями заинтересовались экономисты. Удовлетворенность трудом стали рассматривать как экономическую категорию, заговорили об «экономике счастья», отражении экономической полезности в субъективных показателях. Как заметил американский экономист Р. Фриман, ответ на вопрос о том, что люди чувствуют по отношению к своей работе, не лишен смысла, ибо он дает об экономической жизни людей полезную информацию, которая не должна быть игнорирована [2, с. 74-75]. Мы также решили рассмотреть проблему удовлетворенности работой (трудом) у работников городских предприятий в разрезе основных социально-демографических характеристик.

Отвечая на вопрос анкеты: «Удовлетворены ли Вы своей работой?», респонденты ответили следующим образом (%): работой вполне довольны – 63,7; работой недовольны – 14,6; работа безразлична – 6,2; затруднились ответить – 15,5. Существенно дифференцированы ответы об удовлетворенности работой в зависимости от социально-демографических характеристик опрошенных респондентов (табл. 7).

Таблица 7

Распределение ответов на вопрос: «Удовлетворены ли Вы своей работой?» в зависимости от пола, возраста, образования и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Удовлетворенность работой			
	работой вполне доволен	работой не доволен	работа для меня безразлична	затруднились ответить
Пол:				
Мужчины	64,4	13,9	7,6	14,1
Женщины	62,6	15,6	4,5	17,3
Возраст, лет:				
до 24	59,5	17,2	6,1	17,2
25-29	59,3	14,8	8,0	17,9
30-34	68,5	13,8	2,3	15,4
35-39	66,0	14,6	4,1	15,3
40-44	55,6	20,4	7,1	16,9
45-49	69,5	11,7	5,5	13,3
50-54	69,4	10,2	8,2	12,2
55-59	78,8	0,0	6,1	15,1
60 и старше	55,6	22,2	16,7	5,5
Образование:				
общее основное и начальное	54,6	18,2	13,6	13,6
полное среднее	57,8	21,1	5,6	15,5
начальное профессиональное	55,7	18,2	6,7	19,4
среднее профессиональное	58,3	15,2	8,6	17,9
высшее или незаконченное высшее, в т.ч. послевузовское	71,9	11,6	4,0	12,5
Статус:				
руководители	89,8	4,7	0,0	5,5
специалисты	76,1	9,7	2,8	11,4
Служащие	57,4	7,0	9,3	26,3
Рабочие	52,7	21,6	8,6	17,1

Больше всего удовлетворенных своей работой среди руководителей – 89,8%, затем следуют специалисты – 76,1% и служащие – 57,4%, и меньше всего удовлетворенных своей работой среди рабочих – 52,7%. Уровень удовлетворенности работой по полу показывает, что среди женщин больше тех, кто работой не доволен, а среди мужчин выше доля тех, кому работа безразлична.

Схожие результаты получены фондом «Общественное мнение», который 1 февраля 2004 г. провел опрос по аналогичной тематике. В отчете отмечается, что почти две трети работающих россиян (61%) своей работой удовлетворены, не удовлетворены – 37%. Людей, довольных своей работой, больше всего среди руководителей

(77%) и специалистов (68%), а вот среди рабочих, наоборот, больше тех, кто ею не доволен (43%) [3].

Показательна зависимость между образованием респондентов и их удовлетворенностью работой. Чем выше уровень образования, тем выше доля довольных своей работой и ниже доля тех, кто работой недоволен или кому она безразлична. При этом необходимо подчеркнуть, что эта зависимость характерна для большинства стран. Сошлемся на результаты межстранового обследования. Ключевая характеристика накопленного человеческого капитала нации – это достигнутый уровень образования. Чем выше образование человека, тем доступнее ему «приличные» рабочие места – современные, стабильные, хорошо оплачиваемые. Это должно положительно сказываться на степени удовлетворенности трудом. Однако с повышением образования растут и притязания, поскольку требования к работе у образованных людей значительно выше. Если экономика не в состоянии генерировать в нужном количестве рабочие места, адекватные таким запросам, т.е. сохраняется избыток примитивных рабочих мест, то данная ситуация грозит обернуться снижением удовлетворенности трудом.

Зависимость оценок удовлетворенности трудом в стране от доли населения с послешкольным (средним профессиональным и высшим) образованием практически не фиксируется. Однако Россия с ее одним из самых высоких уровней образования (и, соответственно, крайне высокими притязаниями ее граждан на «хорошую» работу) и самой низкой удовлетворенностью трудом явно выделяется среди остальных европейских стран, выпадает из их общего ряда (является здесь аутлаером) [2, с. 79]. Наше исследование показало прямую зависимость между образованием и удовлетворенностью работой.

Реакцией работников на неудовлетворенность работой выступает желание сменить место работы. В ходе опроса респондентам был задан вопрос: «Задумывались ли Вы над возможностью ухода из коллектива, где Вы в настоящее время трудитесь?». На него респонденты ответили так (%): думают, что следует остаться на прежнем месте работы – 69,5; думают найти работу за пределами предприятия – 27,7; другое – 2,8.

О стабильности городских трудовых коллективов или намерениях сменить место работы в разрезе социально-демографических групп дает информация, представленная в табл. 8.

Таблица 8

Распределение ответов на вопрос: «Задумывались ли Вы над возможностью ухода из коллектива, где Вы в настоящее время трудитесь?» в зависимости от пола, возраста и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Вероятность ухода из коллектива		
	думают, что следует остаться на прежнем месте работы	думают найти работу за пределами предприятия	другое
Пол:			
Мужчины	71,9	26,1	2,0
Женщины	66,8	29,4	3,8
Возраст, лет:			
до 24	52,9	43,9	3,2
25-29	60,6	38,1	1,3
30-34	66,9	30,7	2,4
35-39	68,4	30,2	1,4
40-44	74,8	23,0	2,2
45-49	83,9	15,3	0,8
50-54	84,2	9,5	6,3
55-59	71,9	9,4	18,7
60 и старше	94,4	5,6	0,0
Статус:			
руководители	84,3	13,2	2,5
специалисты	73,6	22,2	4,2
Служащие	70,0	29,2	0,8
Рабочие	64,0	33,2	2,8

Из представленных данных видно, что наиболее стабильными, т.е. тех, кто считает, что следует остаться на прежнем месте работы, можно считать мужчин (71,9%), работников старше 40 лет (71,9-94,4%), руководителей, специалистов и служащих (70,0-84,3%). Наименее стабильными являются женщины (29,4%), работники до 40 лет (30,2-43,9%) и рабочие (33,2%).

Возникает вопрос, не спешат ли работники обследованных предприятий сделать непродуманный, поспешный шаг – уволиться с предприятий, где сейчас работают. Материалы исследований других авторов показывают, что до 23% людей, поменявших работу, уже в течение первого года на новом месте в той или иной степени жалеют о своем решении. Почти четверть! Более того, не менее 60% «жалеющих» (то есть более половины!) в случае представившейся возможности вернулись бы на прежнее место работы. Есть и те, кто действительно возвращается. Почему так происходит? Причин несколько. Приведем основные.

Не только деньги. Погнавшись за большими, чем на прежнем месте, деньгами, человек забывает про такие немаловажные составляющие самого понятия «работа», как коллектив и взаимоотношения в нем, привычки и привязанности, устоявшееся

отношение к себе как к личности и сотруднику. Это только кажется, что более высокая должность или большие деньги способны с лихвой компенсировать все неудобства. На новом месте, начав «с чистого листа», зачастую так и не удается вернуться в прежнее состояние комфорта на рабочем месте.

Не справились. Часто сожаления о смене работы обусловлены тем, что в новой компании сотрудник просто не справляется с возложенными на него задачами. Разумеется, чаще всего это связано с повышением в должности при переходе на другую работу. Такова уж ситуация на рынке труда, что иногда спешат обе стороны. С предложением о смене работы – работодатели, не желающие, чтобы потенциально сильного и нужного кандидата перехватили конкуренты. С принятием предложения – сами кандидаты. Не просчитали всего – вот и расплата. Причем достаточно жесткая расплата. Компания, в общем, еще может исправить ситуацию, пригласив взамен не справившегося нового сотрудника. Гораздо тяжелее приходится самому сотруднику. Назад не вернуться. Самолюбие уязвлено. Репутация управленца подмочена. Так стоило ли спешить? Вопрос риторический.

Неправильные подсчеты. Иногда люди совершенно неверно высчитывают разницу между своим текущим совокупным доходом и тем, который предполагается на новом месте работы. В стране по-прежнему в ходу зарплаты «черные», «серые» и «белые». Премиальные или бонусные составляющие зачастую прописываются недостаточно четко. В запале состояния перехода на новую работу в расчет не берутся такие факторы, как бесплатное питание, медицинская страховка, расходы на мобильную связь и транспорт, возможность получения кредита на льготных условиях. Вот и получается, что, только получив «на руки» первые две-три зарплаты и просчитав разницу не в уме, а в кошельке, новый сотрудник понимает: выиграл он, в конечном счете, не так уж и много. На весы должны быть положены все составляющие дохода как в новой, так и в старой компании. Все обещанное рекрутерами и работодателями должно быть четко оговорено и прописано [4, с. 74-75].

Планируя деятельность организации кадровому менеджменту необходимо знать, как скоро намерены осуществить свои установки «на перемену места работы» их работники. В этой связи респондентам был задан вопрос: «Если Вы решили уйти с данного предприятия, то как скоро Вы намерены это осуществить?». На этот вопрос были получены следующие ответы (%): в этом году – 14,1; на будущий год – 16,0; в течение ближайших пяти лет – 26,0; в течение ближайших 5-10 лет – 9,2; собираются, но не решили когда – 34,7.

Для того чтобы сократить текучесть кадров или свести ее к минимуму, необходимо знать причины, побуждающие работников думать о перемене места работы. Зная причины предполагаемого увольнения, менеджмент организаций может предпринять опережающие меры по стабилизации трудового коллектива. На момент опроса среди возможных причин увольнения работники поставили на первое место «не могут материально обеспечить семью» – 24,3%; на второе место «нет возможности карьерного роста, повышения квалификации» – 18,0%; на третье место «работа не соответствует склонностям, интересам» – 13,7%; затем следует «не устраивает организация труда (сменность, условия)» – 11,9% и далее «нет перспективы улучшить жилищные условия» – 10,4%; «по состоянию здоровья» – 8,3%; «не совсем хорошие отношения в рабочем коллективе» – 4,7% и «по семейным обстоятельствам» – 4,1%. Распределение ответов на этот вопрос в разрезе социально-демографических групп представлено в табл. 9. Из нее следует, что принципиальных различий в причинах возможного увольнения у мужчин и женщин нет, можно лишь подчеркнуть, что представители разных полов отдают лишь большее предпочтение какой-то из причин. Более интересную и разнообразную информацию дают респонденты разных возрастов. Респонденты до 24 лет на первое место поставили причину «нет возможности карьерного роста, повышения квалификации» – 25,8%; на второе место «работа не соответствует склонностям, интересам» – 24,5%; на третье место «не могут материально обеспечить семью» – 23,9%. Работники в возрасте 25-49 лет основной акцент делают на то, что «не могут материально обеспечить семью» – 24,1-30,1%; старше 50 лет сменят место работы по причине «по состоянию здоровья» – 35,3-55,6%. Для вдовых важны две причины: «не могут материально обеспечить семью» – 20,8% и «нет перспективы улучшить жилищные условия» – 20,8%. Для руководителей причиной увольнения может стать отсутствие «возможности карьерного роста, повышения квалификации» – 19,7%.

На момент опроса каждый третий работник собирался поменять место работы. В то же время 68,3% опрошенных респондентов отметили, что в населенном пункте, где они живут, им и их знакомым будет трудно найти хорошую работу, лишь 7,1% ответили, что это сделать будет легко, а 24,6% затруднились ответить. Чем старше респонденты, тем выше среди них доля тех, кто считает, что могут быть проблемы с поиском новой работы. Больше пессимизма у разведенных и вдовых; у белорусов и лиц других национальностей; у рабочих. Между образованием и возможностью найти новую работу прямая зависимость: чем выше образовательный уровень, тем больше шансов найти новую работу.

Таблица 9

Распределение ответов на вопрос: «По каким причинам Вы намерены сменить место работы?» в зависимости от пола, возраста, семейного положения и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Причины смены места работы								
	работа не соответствует склонностям и интересам	материально не обеспечивают семью	не устраивает организация труда (сменность, условия и т.д.)	не совсем хорошие отношения в рабочем коллективе	нет перспектив улучшить жилищные условия	по состоянию здоровья	по семейным обстоятельствам	нет возможности карьерного роста, повышения квалификации	прочие
Пол:									
Мужчины	14,9	22,1	12,7	3,6	12,7	8,8	3,9	17,4	3,9
Женщины	12,6	26,2	11,0	5,8	8,4	7,9	4,2	18,6	5,3
Возраст, лет:									
до 24	24,5	23,9	9,2	2,5	11,1	1,8	0,0	25,8	1,2
25-29	10,2	25,2	18,4	4,7	10,2	2,7	6,1	18,4	4,1
30-34	9,3	25,4	9,3	5,9	14,4	2,6	8,5	21,2	3,4
35-39	7,5	30,1	12,9	7,5	10,8	8,6	4,3	16,1	2,2
40-44	15,4	24,1	12,1	7,7	9,9	8,8	6,6	11,0	4,4
45-49	17,3	28,9	11,5	1,9	9,6	5,8	0,0	25,0	0,0
50-54	3,9	13,7	9,8	3,9	7,9	35,3	2,0	3,9	19,6
55-59	19,1	9,5	9,5	0,0	0,0	47,6	0,0	0,0	14,3
60 и старше	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	55,6	0,0	0,0	33,3
Брачное состояние:									
никогда не состоявшие в браке	21,5	23,6	10,7	3,0	12,4	2,6	2,6	20,2	3,9
состоящие в зарегистрированном браке	10,4	23,4	11,4	6,2	8,4	12,3	4,5	18,2	5,2
состоящие в незарегистрированном браке	5,3	29,0	11,8	2,6	13,2	10,5	6,6	17,1	3,9
разведенные	13,1	26,3	17,2	7,1	8,1	7,1	5,0	15,1	1,0
Вдовые	12,5	20,8	8,4	0,0	20,8	12,5	0,0	4,2	20,8
Статус:									
руководители	16,7	15,1	9,1	6,1	12,1	10,6	6,1	19,7	4,5
специалисты	12,2	25,0	9,9	5,8	9,3	4,1	4,6	22,7	6,4
Служащие	14,8	30,7	14,8	3,4	7,9	6,8	0,0	15,9	5,7
Рабочие	13,3	24,2	12,6	3,9	11,1	10,2	4,6	16,5	3,6

Экономическое положение предприятия предопределяет стабильность его трудового коллектива. Довольно часто при смене собственника или топ-менеджмента на предприятиях возникает реальная угроза сокращения персонала. И большинство работников это чувствуют. Так, отвечая на вопрос анкеты: «Как Вы считаете, лично Вас может коснуться увольнение?», утвердительно ответили 27,3%, уверены, что их это не коснется – 44,1% и

затруднились ответить – 28,6%. Как видим, основной состав коллектива уверен в сохранении своего рабочего места. Ответ на этот вопрос в зависимости от социально-демографических характеристик респондентов представлен в табл. 10.

Таблица 10

Распределение ответов на вопрос: «Как Вы считаете, лично Вас может коснуться увольнение?» в зависимости от пола, возраста и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Может коснуться увольнение		
	да	нет	затруднились ответить
Пол:			
Мужчины	28,2	42,7	29,1
Женщины	26,2	45,8	28,0
Возраст, лет:			
до 24	27,0	41,5	31,5
25-29	21,0	50,6	28,4
30-34	19,8	42,0	38,2
35-39	22,2	48,6	29,2
40-44	26,6	44,7	28,7
45-49	28,9	47,7	23,4
50-54	40,8	34,7	24,5
55-59	56,2	21,9	21,9
60 и старше	50,0	44,4	5,6
Статус:			
руководители	17,2	59,4	23,4
специалисты	21,5	53,3	25,2
Служащие	32,0	36,0	32,0
Рабочие	31,5	38,0	30,5

Из таблицы видно, что мужчины более пессимистично настроены на сохранение своего рабочего места. Считают, что их может коснуться увольнение, и работники, чей возраст перешагнул за 45 лет, а также служащие и рабочие. Более комфортно чувствуют себя работники в возрасте 25-39 лет и руководители.

Данные, представленные Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ), подтверждают, что экономическое положение предприятия предопределяет стабильность его трудового коллектива. В период экономического кризиса в прогнозах увольнений просматривается отчетливая динамика: в октябре 2008 г. 28% опрошенных считали, что увольнения неизбежны или весьма вероятны, отрицательные оценки возросли в феврале 2009 г. и составили 70%, которые в мае 2009 г. понизились до 42%. Одновременно позитивные оценки (увольнения маловероятны или невозможны) показывают противоположную картину: с 51% в октябре 2008 г. до 25% в феврале 2009 г. и 49% в мае (табл. 11).

Таблица 11

Как Вы считаете, какова вероятность того, что в ближайшие 2-3 месяца на Вашем предприятии будут сокращения работников?

(закрытый вопрос, один ответ, в % от работающих)

Вероятность сокращения	Октябрь 2008 г.	Декабрь 2008 г.	Январь 2009 г.	Февраль 2009 г.	Март 2009 г.	Май 2009 г.
Уверены, что так и будет	7	10	15	14	14	12
Это вполне возможно	21	55	37	56	36	30
Это возможно, но маловероятно	27	12	27	8	24	30
Это практически невозможно	24	19	16	17	18	19
Затруднились ответить	21	4	6	5	8	9

Данные табл. 11 показывают, что в прогнозах увольнений в 2009 г. просматривается позитивная динамика. Оценивая вероятность дальнейших кадровых сокращений на своих предприятиях, из 1600 опрошенных 23-24 мая, 30% работающих россиян считают их вполне возможными, а еще 12% – неизбежными. В то же время 30% оценивают такое развития событий как маловероятное, а 19% – как невозможное в принципе. Оптимизм в отношении дальнейших сокращений наиболее характерен для бизнесменов (78%), пессимизм – для квалифицированных рабочих (51%) [5].

В широком смысле слова использование трудового потенциала предполагает расширение границ сферы труда за рамки конкретной организации. Обществу не безразлично, как будет использоваться его главный ресурс – человеческий. Произойдет переход высвободившейся (уволенной или сокращенной) рабочей силы на родственные предприятия или на предприятия других отраслей. В последнем случае работникам потребуется переквалификация или смена профессии, а общество будет вынуждено нести дополнительные затраты финансовых средств на переобучение.

В случае потери работы потенциальные безработные в своем большинстве (56,1%) будут искать работу по старой специальности. Примерно каждый пятый (21,7%) постарается овладеть новой специальностью; каждый шестой ответил, что согласится на любую работу (17,3%). Крайний пессимизм и неуверенность в своих силах высказали только 5,3% опрошенных: они считают, что не смогут найти работу и останутся безработными. Следует отметить, что более половины мужчин (59,2%) будут придерживаться стратегии поиска работы по старой специальности, выше доля придерживающихся этой стратегии среди 25-29 летних (60,0%) и среди 40-44 летних (68,0%). Анализ по категориям работающих пока-

зывает, что они все на первое место поставили стратегию «поиска работы по старой специальности». При этом, руководители, специалисты и служащие на второе место в стратегии поставили «овладение новой профессией», в то время как у рабочих на втором месте стоит стратегия «согласия на любую работу». Выше доля считающих, что останутся без работы, среди рабочих и руководителей (табл. 12).

Таблица 12

Распределение ответов на вопрос: «Потеряв работу, что Вы предпримете?» в зависимости от пола, возраста и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Действия в случае потери работы				
	поиск работы по старой специальности	овладение новой специальностью	согласие на любую работу	останутся безработными	другие
Пол:					
Мужчины	59,2	17,4	16,7	4,3	2,4
Женщины	49,1	24,5	16,8	6,1	3,5
Возраст, лет:					
до 24	50,6	36,1	11,6	0,0	1,7
25-29	60,0	23,3	15,0	0,0	1,7
30-34	46,8	32,2	18,2	0,7	2,1
35-39	57,9	20,4	19,1	1,3	1,3
40-44	68,0	12,4	17,0	1,3	1,3
45-49	58,1	12,9	23,4	1,6	4,0
50-54	42,1	6,3	13,7	28,4	9,5
55-59	32,3	0,0	16,1	38,7	12,9
60 и старше	7,2	0,0	21,4	64,3	7,1
Статус:					
руководители	65,9	17,8	7,0	6,2	5,4
специалисты	71,8	18,1	7,7	2,4	3,2
Служащие	54,3	23,2	12,4	3,9	6,2
Рабочие	47,3	23,6	25,9	6,9	1,7

Опрос, проведенный ВЦИОМ 18-19 октября 2008 г., показал, что в случае потери работы наши соотечественники, как правило, настроены на немедленный поиск новой (56%). 9% в этой ситуации немного отдохнули бы, а затем начали бы искать новое место. 7% встали бы на учет в службу занятости. 4% не предпринимали бы никаких действий. Случайные заработки или предпринимательство выбирают по 3% наших соотечественников. На немедленный поиск работы чаще ориентированы 25-34-летние россияне и опрошенные с высокой самооценкой материального положения (71% и 63% соответственно), а 45-59-летние чаще склонны сначала немного отдохнуть (12%). Каждый десятый в возрасте от 35 до 44 лет (10%) встал бы на учет в службу занятости, такая позиция наиболее свойственна и россиянам с низкой самооценкой материального положения (9%). Пожилые

россияне (от 60 лет и старше) чаще остальных отмечают, что ничего предпринимать не стали бы (13%) [6].

Качество жизни горожан. Изучая социально-трудовые отношения, особое внимание необходимо обращать на денежные и не денежные доходы работников предприятий республики, которыми они располагают в повседневной жизни. Поскольку оплата за труд и социальные выплаты, осуществляемые государством, должны каждому человеку создавать достойные условия жизнедеятельности. При этом необходимо подчеркнуть, что формирование денежных доходов и материального положения населения зависит от многих факторов. Это определяется возрастом, полом, образованием, квалификацией и т.д. Но даже при равных количественных показателях (оплаты труда, наличия предметов длительного пользования) респонденты по-разному оценивают свое благосостояние. Поэтому важно знать, как оценивают свои доходы работники предприятий республики. Подчеркнем, что, с нашей точки зрения, оценки доходов представляют не только не меньший, но даже больший интерес, нежели объективные количественные показатели среднедушевых доходов, заработной платы и т.п., по крайней мере, по двум причинам.

Во-первых, имеющаяся статистика доходов крайне несовершенна, поскольку традиционные методики их учета, применяемые по сей день, не соответствуют реалиям многоукладной экономики, не предусматривают возможности наличия нескольких, в том числе абсолютно неопределимых количественно, источников доходов или полного отсутствия таковых (безработные, не получающие пособий, бомжи, беженцы и аналогичные категории населения). В связи с этим публикуемые Росстатом и местными статистическими органами распределения населения по уровню доходов зачастую выглядят оторванными от реальной жизни. Нельзя забывать и о том, что используемая статистикой универсальная граница прожиточного минимума «не работает» в условиях значительной региональной дифференциации доходов и стоимости жизни.

Во-вторых, повышенный интерес к субъективным оценкам (мнениям) респондентов по поводу собственных доходов связан с тем, что свой реальный уровень жизни индивид (семья) определяет, соотнося имеющиеся доходы с потребностями, а также – с уровнем благосостояния других людей. Именно этот фактор выступает решающим при оценке доходов удовлетворительных (достаточных для удовлетворения потребностей) или неудовлетворительных (не достаточных для удовлетворения потребностей).

При проведении исследования респондентам было предложено оценить свои денежные доходы. Был задан классический вопрос, используемый многими исследователями: «Какая из приведенных оценок наиболее точно характеризует Ваши денежные доходы сегодня?». Респонденты следующим образом оценили свои денежные доходы (%): мы жи-

вем от зарплаты до зарплаты, часто приходится занимать деньги на самое необходимое, а о сбережениях не может быть и речи – 8,5; на ежедневные расходы нам хватает денег, но уже покупка одежды представляет для нас трудности, для этого мы должны взять в долг или специально откладывать деньги – 17,4; нам в основном хватает денег, мы можем даже кое-что откладывать, но при покупке дорогих товаров длительного пользования (холодильник, новый телевизор и т.п.) наших сбережений не хватает, и мы должны пользоваться кредитом или брать в долг – 42,1; покупка товаров длительного пользования не вызывает у нас трудностей, однако покупка машины или дорогостоящий отпуск нам пока недоступны – 24,3; в настоящее время мы можем практически ни в чем себе не отказывать – 7,7. Это общая картина по всем обследованным предприятиям.

В то же время, отвечая на вопрос анкеты: «Что имеет в своем пользовании ваша семья?», респонденты указали следующее (%): легковую автомашину – 56,7; персональный компьютер, ноутбук – 64,7; холодильник, морозильную камеру – 91,9; телевизор, аудио, видео технику – 90,3; стиральную машину – 86,3; недвижимость (гараж, вторую квартиру) – 40,9; дачу, земельный участок – 44,0; акции, ценные бумаги, счета в банках – 20,4.

О качестве жизни респондентов можно судить и по тому, как и где они проводят свой отпуск. Опрошенные респонденты указали следующее (%): отдыхают или гостят у родственников – 41,4; отдыхают за городом, на даче, в лесу и т.д. – 34,6; отдыхают в курортном месте без путевки (дикарем) – 28,6; в отпуске занимаются домашними делами – 28,2; отдыхали по путевке, курсовке (лечебной, туристической) на территории России – 21,8; отдыхали за рубежом по туристической путевке – 19,9; в период отпуска брали дополнительную работу – 7,3; ездили за покупками, занимались семейными делами – 5,0.

К числу важнейших характеристик трудового процесса относится здоровье персонала предприятий. Существует не один медико-биологический метод измерения здоровья. Данные методы призваны оценить состояние здоровья индивида в период обследования. Но как человек чувствует себя в повседневной жизни, на работе, в той или иной период своей жизни медицина ответа не даст. Здесь хорошим и вполне надежным инструментом замера состояния здоровья является использование субъективных оценок человека о состоянии своего здоровья.

Работники организаций республики, отвечая на вопрос анкеты о своем здоровье, дали такие ответы (%): хорошее, особых жалоб нет – 50,6; в последнее время здоровье стало хуже – 33,4; постоянно себя плохо чувствуют – 5,6; страдают хроническими заболеваниями – 9,9 и указали другое состояние – 0,5. Распределение ответов отдельных групп респондентов представлено в табл. 13.

По таблице можно отметить следующее. Потенциально здоровыми, а к этой группе отнесем тех, кто считает, что у них «хорошее здоровье, особых жалоб нет», можно считать половину респондентов мужского и женского пола. Сохраняется хорошее здоровье у работников в возрасте до 34 лет (индикатор оценки выше, чем в среднем по совокупности). К этой же группе можно отнести руководителей, специалистов и служащих предприятий. По наличию хронических заболеваний выделяются работники старше 50 лет (20,4-33,3%), служащие – 13,2% и женщины – 10,8%.

Таблица 13

Оценка респондентами своего здоровья в зависимости от возраста и статуса, %

Социально-демографические характеристики	Оценка здоровья				
	хорошее, особых жалоб нет	в последнее время здоровье стало хуже	постоянно себя плохо чувствуют	страдают хроническими заболеваниями	другая
Пол:					
Мужчины	50,4	35,0	5,1	9,1	0,4
Женщины	50,9	31,6	6,1	10,8	0,6
Возраст, лет:					
до 24	73,8	19,0	3,6	3,6	0,0
25-29	76,1	18,4	3,1	2,4	0,0
30-34	59,4	28,1	3,9	7,0	1,6
35-39	48,2	37,8	4,2	9,8	0,0
40-44	34,3	46,8	7,0	11,2	0,7
45-49	32,5	47,3	7,0	13,2	0,0
50-54	23,5	42,9	12,2	20,4	1,0
55-59	27,3	33,3	6,1	33,3	0,0
60 и старше	10,5	47,4	10,5	26,3	5,3
Статус:					
руководители	53,9	32,8	5,5	7,8	0,0
специалисты	59,0	27,1	3,7	9,4	0,8
Служащие	53,5	27,9	5,4	13,2	0,0
Рабочие	45,2	38,1	6,6	9,5	0,6

Большинство исследователей отмечают, что в настоящее время объективные показатели здоровья населения Республики Коми характеризуются крайне негативными тенденциями. Нарастает заболеваемость социально значимыми болезнями. Обусловлено это и экономической ситуацией и вызвано объективным воздействием экстремальных факторов среды проживания. Есть еще одна объективная причина ухудшения здоровья у работников обследованных предприятий, как и всех жителей Севера. В последние годы изменился порядок предоставления санаторно-курортных путевок органами соцстраха, что привело к резкому сокращению количества приобретаемых путевок для лечения, профилактики и отдыха. Отдых в средней полосе и на море был для жителей Севера всегда особенно актуальным, поскольку решалась проблема восстановления сил и компенсации потерь здоро-

вья. До 1990-х гг. северяне получали более высокую заработную плату, что позволяло проводить свой летний отпуск на курортах и в санаториях. Более того, большинство граждан, работающих на Севере, в течение срока договора пользовались такой льготой, как бесплатный проезд к любому месту отдыха. Сейчас, когда большинство северных льгот не действуют в организациях с частной формой собственности, у индивидуальных предпринимателей и т.д., резко повысились цены на транспорт, путевки, жилье в курортных городах, а уровень заработной платы северян лишь незначительно отличается от жителей других регионов, проблема организации летнего отдыха становится почти неразрешимой для большинства. Отсутствие возможности у большой части населения восстанавливаться после длительного пребывания в зоне с суровыми природно-климатическими условиями, а также ухудшение питания (например, замена мясных и других высококалорийных продуктов на макаронно-крупяные изделия) могут иметь (а для части населения уже имеют) весьма неблагоприятные последствия для здоровья жителей северных регионов.

Список литературы

1. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования. Описание, объяснение, понимание социальной реальности. – М. : Добросвет, 2001. – 596 с.
2. Монусова Г.А. Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – №12. – С.74-83.
3. Довольны ли россияне своей работой? [Электронный ресурс] // Всероссийский центр изучения общественного мнения: [сайт]. [2004]. URL: http://bd.fom.ru/report/cat/job_and_leis/job_/of040407 (дата обращения: 11.02.2010).
4. Кузин Д. Как быть в условиях нестабильности рынка труда // Линия полета. – 2008. – №9. – С.74-75.
5. Безработица в России: пик пройден? [Электронный ресурс] // Всероссийский центр изучения общественного мнения: [сайт]. [2009]. URL: http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/11953.html?no_cache=1&cHash=f169482d78 (дата обращения: 10.02.2010).
6. Потеря работы: масштабы проблемы – глазами россиян [Электронный ресурс] // Всероссийский центр изучения общественного мнения: [сайт]. [2008]. URL: http://wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/10918.html?no_cache=1&cHash=a6ebbdb5c6 (дата обращения: 11.03.2010).

Literature:

1. Jadov V.A. Strategy of sociological research. Description, Explanation, Understanding of the social reality. - M.: Dobrosvet, 2001. - 596 p.
2. Monusova G.A. Satisfaction with work: international comparisons // World Economy and international relations. - 2008. - №12. - p. 74-83.
3. Are Russians pleased with their work [Electronic resource] // the All-Russia center of studying of public opinion: [site]. [2004] URL: <http://bd.fom.ru/report/cat/job_and_leis/job_/of040407> (date of the reference: 11.02.2010).
4. Cousin D. How to be in conditions of instability of the labour market // the Line of flight. - 2008. - №9. - p. 74-75.
5. Unemployment in Russia: peak passed? [Electronic resource] // the All-Russia center of studying of public opinion: [site]. [2009]. URL: <http: // wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/11953.html? no_cache=1*cHash=f169482d78> (date of the reference: 10.02.2010).
6. Loss of work: scales of the problem - view of Russians [Electronic resource] // the All-Russia center of studying of public opinion: [site]. [2008]. URL: <http: // wciom.ru/arkhiv/tematicheskii-arkhiv/item/single/10918.html? no_cache=1*cHash=a6ebbdb5c6> (date of the reference: 11.03.2010).

РАЗРАБОТКА ЭФФЕКТИВНОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ

ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ СЕВЕРА

Development of corporate social responsibility model for provision of rational environmental management in the conditions of north region.

А.П. Шихвердиев

A.P. Shihverdiev

В статье рассматриваются проблемы повышения социальной ответственности бизнеса на современном этапе. Автором предлагается разработка эффективной модели корпоративной социальной ответственности для обеспечения рационального природопользования в условиях Севера (на примере Республики Коми).

Problems of improving business social responsibility at the present stage is considered in this article. Author suggested development of corporate social responsibility model for provision of rational environmental management in the conditions of north region.

Ключевые слова: корпоративное управление, корпоративная социальная ответственность, инновации, рациональное природопользование, конкурентоспособность, государство, бизнес, инвестиции, Север, экономический рост, Глобальный договор ООН.

Key words: corporate governance, corporate social responsibility, innovations, rational environmental management, competitive ability, government, business, investments, North, economic advance, UN Global Compact.

Переход к инновационной экономике с активной социальной составляющей, центром которой является человек и человеческий капитал, ставит перед Россией новые задачи развития. Конкурентоспособность национальной и региональной экономики в современных условиях определяется как природными, так и социальными факторами, что особенно важно для Севера России.

Отсутствие комплексного изучения и внедрения практики корпоративной социальной ответственности бизнеса препятствует также вхождению российского бизнеса в международное деловое сообщество, что объясняется несовпадением системы ведения бизнеса. В современном бизнесе наблюдается тенденция возрастания внимания к социальной ответственности и корпоративной этике.

В российских условиях социальная ответственность бизнеса реализуется скорее как реакция на необходимость решения накопившихся острых социальных, экономических и

экологических проблем. В России социально ответственный бизнес находится в начальной стадии своего развития. Внешние и внутренние факторы вынуждают бизнес не просто выполнять социальные функции, но и проявлять увеличивающуюся социальную активность. Все рыночные механизмы должны быть задействованы таким образом, чтобы не только увеличивался доход участников бизнес-отношений, но и росло благосостояние всего общества.

Установка на поступательное развитие требует рачительного, но вместе с тем максимально эффективного в рыночном отношении освоения ресурсов. Сохранность и качество жизни человека непосредственно зависят от оптимизации отношений между обществом и природой, а следовательно от способности к самоограничению и социально ответственному поведению.

Особенно важна социальная ответственность компаний, функционирующих в северных регионах, где длительное время развитие рассматривалось исключительно с экономической точки зрения и упускались из виду важные аспект – человек и природа. В данной системе координат практически невозможно было создание системы обеспечения рационального природопользования.

Следовательно, возникает насущная необходимость проведения анализа основных причин низкого уровня социальной ответственности бизнеса в северных регионах России во взаимосвязи с проблемами природопользования в условиях повышенных рисков (на примере Республики Коми), обоснования важности повышения уровня социальной ответственности бизнеса в качестве фактора перспективного развития экономики Российского Севера, способствующего положительным изменениям в жизнедеятельности российского общества и интеграции отечественного бизнеса в международное деловое сообщество.

Социальная ответственность бизнеса является жизненно важным и общепризнанным фактором конкуренции в экономически развитых странах. Лидеры ведущих мировых компаний осознали, что процветание их бизнеса напрямую зависит от благополучия местного сообщества. Глобальный договор Организации Объединенных Наций призывает деловые круги принять определенные стандарты корпоративной социальной ответственности, что позволит компаниям не только улучшить свои экономические показатели, но и будет способствовать решению острейших социальных проблем в регионах их деятельности.

Глобальный договор – это добровольная международная инициатива, поощряющая крупные и малые компании разрабатывать социально и экологически ориентированные мероприятия, а также отчитываться о результатах своей деятельности по данным направлениям.

Цель Глобального договора – содействие внедрению методов ответственного корпоративного управления, обеспечение участия деловых кругов в решении наиболее острых проблем глобализации. Договор не является нормативной базой, и в его цели не входит контроль или мониторинг деятельности, а также методов управления компанией. В основу Глобального договора положены требования публичной отчетности и прозрачности.

Он декларирует заинтересованность деловых кругов, профсоюзов и гражданского общества в организации совместных программ, направленных на реализацию заложенных в Глобальном договоре принципов.

В настоящее время к Глобальному договору присоединились более 3000 компаний, которые осуществляют свою деятельность во всех регионах мира, а также около 1000 международных неправительственных организаций и ряд трудовых ассоциаций. Данная программа также поддерживается рядом университетов и городских администраций. Глобальный договор представляет собой систему отношений в форме сети, организованной на базе Бюро Глобального договора и шести учреждений ООН:

- Бюро Верховного комиссара по правам человека;
- Программы ООН по охране окружающей среды;
- Международной организации труда;
- Программы развития ООН;
- Организации Объединенных Наций по промышленному развитию;
- Бюро ООН по борьбе с наркотиками и организованной преступностью.

Кроме того, в рамках Глобального договора организовано более 80 местных сетей, функционирующих в качестве добровольных объединений участников Договора, которые осуществляют совместные мероприятия.

В основе Глобального договора лежат десять принципов, охватывающих четыре области:

• **права человека;**

• **трудовые отношения;**

• **охрана окружающей среды;**

• **противодействие коррупции.** [1]

В чем суть Десяти принципов Глобального договора?

Глобальный договор призывает деловые круги интегрировать Десять принципов в основную деятельность компаний, а также осуществлять проекты и корпоративные мероприятия, которые содействуют претворению в жизнь принципов и общих целей ООН. Одна из главных задач Договора – включение принципов и, следовательно, методов социальной ответственности бизнеса в стратегию корпоративного управления, процессы при-

нятия решений, цепочки создания ценностей компаний. Десять принципов Глобального договора включают в себя:

Права человека

Принцип 1. Деловые круги должны оказывать поддержку и соблюдение прав человека, провозглашенных международным сообществом;

Принцип 2. обеспечить свою непричастность к нарушениям прав человека.

Трудовые отношения

Принцип 3. Деловые круги должны поддерживать свободу ассоциаций и признание на деле права на заключение коллективных договоров;

Принцип 4. выступать за уничтожение всех форм принудительного труда;

Принцип 5. выступать за полное искоренение детского труда;

Принцип 6. выступать за ликвидацию дискриминации в сфере труда и занятости.

Охрана окружающей среды

Принцип 7. Деловые круги должны способствовать предупреждению негативных воздействий на окружающую среду;

Принцип 8. предпринимать инициативы, направленные на повышение ответственности за состояние окружающей среды;

Принцип 9. содействовать развитию и распространению экологически чистых технологий.

Противодействие коррупции

Принцип 10. Противодействовать коррупции во всех ее формах, включая вымогательство и взяточничество.

Реализовывать принципы корпоративной социальной ответственности компаниям всегда выгодно, так как это способствует росту доходов и укреплению имиджа предприятия в краткосрочной и долгосрочной перспективе. В конечном итоге, управление бизнесом на основе принципов социальной ответственности позволит повысить конкурентоспособность компании за счет:

• снижения расхода материалов, энергии и воды;

• мотивации сотрудников и развития их самостоятельности;

• повышения эффективности деятельности предприятия;

• улучшения отношений с лицами, важными для деятельности компании;

• улучшения репутации компании среди заказчиков.

Глобальный договор – это уникальная платформа, позволяющая компаниям организовать свою деятельность на основе принципов социальной ответственности. При присоединении предприятия к Глобальному договору компания получает доступ к обширной ба-

зе данных ООН по вопросам развития, а также возможность участия в совместных мероприятиях с правительствами стран, деловыми кругами, организациями гражданского общества и другими заинтересованными сторонами.

Запуск Российской сети Глобального договора ООН состоялся в апреле 2008 г. в г. Москве при непосредственном участии Генерального Секретаря ООН Пан Ги Муна.

В настоящее время определены участники сети Глобального договора ООН в Российской Федерации. Руководством Программы развития Организации Объединенных наций в октябре 2009 г. принято решение о наделении Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета статусом участника сети Глобального договора ООН

В декабре 2009 г. нами принято участие в годовом собрании участников сети Глобального Договора ООН в Российской Федерации, на котором было рассмотрено экономическое поведение российских предприятий в период кризиса и определены приоритеты деятельности сети Глобального договора ООН на 2010 год.

Теперь Научно-исследовательский центр корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета активизирует свою деятельность в этом направлении и продолжает заниматься проблемами повышения социальной ответственности и уровня корпоративного управления российских компаний под эгидой ООН, что не только почетно, но и вдвойне ответственно.

Коллективом Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования и Научно-образовательного центра «Инновационной экономики и управления бизнесом» Сыктывкарского государственного университета проводится исследование уровня корпоративной социальной ответственности компаний Республики Коми. С использованием разработанной нами методики анализа корпоративной социальной ответственности и концепции заинтересованных сторон предложены механизмы повышения корпоративной социальной ответственности путем совершенствования взаимоотношений компаний с заинтересованными лицами (на примере Республики Коми) и основные направления государственного участия в этом процессе. [2]

В целях дальнейшего развития данной проблематики, с учетом проведенных ранее исследований нами предлагается разработка эффективной модели корпоративной социальной ответственности бизнеса, представляющей двунаправленный процесс реализации ответственности как со стороны бизнеса, так и со стороны государства не только перед определенными заинтересованными лицами, а перед обществом в целом.. Причем именно государству отводится основополагающая роль в определении правовых и экономических условий по созданию соответствующей инфраструктуры, стимулирующей бизнес к соци-

ально ответственному поведению, способствующему осуществлению **рационального природопользования** в условиях повышенных рисков Севера.

Так же как и крупные корпорации, малые и средние компании оказывают значительное воздействие на состояние окружающей среды. При этом масштаб этого воздействия определяется не только работой отдельных компаний, а, скорее, совокупным воздействием деятельности всех предприятий во всех отраслях.

В некоторых странах приняты законы, обязывающие малые и средние компании соблюдать требования по охране окружающей среды и утилизации отходов. Однако подобные меры, добровольно принимаемые компаниями, могут сформировать культуру, способную дать более ощутимые результаты, чем того требует законодательство. Для начала можно рассмотреть следующие меры:

• сбережение энергии и воды, а также сокращение выбросов, регулярный контроль производственных процессов с целью экономии затрат;

• сокращение расхода сырья посредством использования вторсырья;

• использование, по возможности, местных поставщиков или товаров, произведенных местными компаниями для сведения к минимуму транспортных перевозок;

• анализ факторов риска в деятельности компании. В частности, если ваша компания осуществляет свою деятельность в секторе тяжелого машиностроения или при использовании химических веществ, необходимо предпринять меры для обеспечения безопасности производства и готовности к действиям в чрезвычайных условиях;

• организация программ экологического просвещения сотрудников;

• повышение уровня осведомленности поставщиков, требование информации об экологической составляющей их продукции;

• компенсация выбросов углекислого газа путем реализации эквивалентных инициатив по связыванию углерода, например, за счет высадки деревьев;

• расширение масштаба использования видеоконференций с поставщиками или заказчиками, сокращение количества поездок;

• создание систем управления охраной окружающей среды, формулирование соответствующих задач и порядка оценки результатов проделанной работы; сведение к минимуму вредного воздействия на окружающую среду и внедрение рациональных методов природопользования.

Целью проводимого нами исследования является поиск наиболее эффективных путей обеспечения рационального природопользования, достижения конкурентоспособности и устойчивого развития экономики Севера путем повышения корпоративной социальной ответственности при помощи инновационных механизмов взаимодействия бизнеса и

государства в интересах всего общества.

Для этого необходимо:

- детально проанализировать сложившуюся ситуацию в экономике северных регионов России (на примере Республики Коми), определить основные причины низкого уровня социальной ответственности бизнеса и факторы, сдерживающие участие бизнеса в общественном развитии (включая социальную, экономическую и экологическую сферы) во взаимосвязи с проблемой рационального природопользования. Необходимо рассмотреть следующие аспекты становлении социально ответственного бизнеса в северном регионе: содержание социальной составляющей бизнеса; инновационная деятельность как элемент социально ответственного бизнеса; сохранение окружающей среды; социальное инвестирование; социально-экономический мониторинг; социальное партнерство; институализация социальной ответственности бизнеса.

- обосновать объективную необходимость повышения корпоративной социальной ответственности как способа развития новых условий труда, общественных ценностей, стилей жизни, форм общения между компанией и обществом, которые, в свою очередь, способствуют успешной деятельности фирмы. Определить двунаправленный характер корпоративной социальной ответственности: не только ответственности фирмы перед заинтересованными лицами, но и лиц перед фирмой.

- использовать методику определения уровня социальной ответственности бизнеса с использованием концепции заинтересованных сторон, позволяющую выявить направления ответственности, стимулы ответственного поведения как со стороны компании, так и со стороны заинтересованных лиц.

- определить индекс социальных инвестиций компании, что позволит оценить текущее состояние социальных потоков компании в условиях кризиса, проследить их распределение в отраслевом разрезе и по направлениям вложений. Для формирования системной картины в сфере социальных инвестиций, осуществляемых компаниями, работающими в северном регионе, социальное инвестирование будет рассматриваться в двух взаимосвязанных аспектах – количественном (сколько средств инвестируется в социальные задачи) и качественном (т.е. как и насколько комплексно этот процесс организован).

- определить основные факторы, влияющие на повышение социальной ответственности, стимулы повышения ответственности перед заинтересованными сторонами, а также проанализировать направления и параметры корпоративной социальной ответственности в системе корпоративного управления.

- разработать механизм изменения взаимодействия корпорации с заинтересованными лицами, заключающийся в стратегическом планировании социальных инвестиций в объ-

екты среды, основанном на достижении цели организации. При этом предложенная модель корпоративной социальной ответственности будет ориентироваться не только на государство, собственников и персонал, но и с расчетом на «взрослеющее» общество – на местные сообщества, потребителей и других стейкхолдеров.

- разработать проекты нормативных правовых актов в области повышения корпоративной социальной ответственности, предусматривающие подотчетность за влияние на общество и окружающую среду; прозрачность и этичность; учет интересов и уважение всех заинтересованных сторон.

- разработать эффективную модель повышения корпоративной социальной ответственности бизнеса, обеспечивающего рациональное природопользование и перспективное развитие экономики Российского Севера (на примере Республики Коми).

- обосновать создание Всероссийского Центра корпоративной социальной ответственности в целях реализации положений Глобального Договора ООН в области социальной ответственности бизнеса для повышения конкурентоспособности российских компаний

Полученные результаты предполагается использовать при реализации государственной политики в области экологии и рационального природопользования, повышения конкурентоспособности российских компаний, в частности:

- устойчивого развития, предусматривающего равное внимание к его экономической, социальной и экологической составляющим;

- справедливого распределения доходов от использования природных ресурсов и доступа к ним;

- отказа от хозяйственных и иных проектов, связанных с воздействием на природные системы, если их последствия непредсказуемы для окружающей среды;

Разработанная эффективная модель корпоративной социальной ответственности позволит решить проблемы снижения загрязнения окружающей среды и ресурсосбережения. Это позволит стимулировать как бизнес, так и власть к социально ответственному поведению, которое будет выражаться в том числе:

- во внедрении ресурсосберегающих и безотходных технологий во всех сферах хозяйственной деятельности;

- технологическом перевооружении и постепенном выводе из эксплуатации предприятий с устаревшим оборудованием;

- оснащении предприятий современным природоохранным оборудованием;

- поддержки экологически эффективного производства энергии, включая использование возобновляемых источников и вторичного сырья;

- развитию систем использования вторичных ресурсов, в том числе переработки отходов; снижению потерь энергии и сырья при транспортировке, в том числе за счет экологически обоснованной децентрализации производства энергии, оптимизации системы энергоснабжения мелких потребителей;

- модернизации и развития экологически безопасных видов транспорта, транспортных коммуникаций и топлива, в том числе неуглеродного и т.д.

Комплекс мероприятий по повышению уровня корпоративной социальной ответственности бизнеса на Российском Севере и в частности, в Республике Коми позволит максимально эффективно осуществлять поиск инвесторов для финансирования и развития всех без исключения приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Российской Федерации, продвижению на рынок и осуществлению коммерциализации полученных результатов.

Результаты научного исследования возможно использовать при развитии критических технологий Российской Федерации на Российском Севере и в частности в Республике Коми, поскольку они будут стимулировать инновационное развитие как существующего бизнеса, так и создание новых высокотехнологичных компаний, направленных на решение поставленных Президентом и Правительством Российской Федерации задач перевода экономики России на инновационный путь развития.

Список литературы

1. Руководство по реализации принципов Глобального договора ООН в деятельности средних предприятий. Июль 2007 г. [Электронный ресурс] // Бюро Глобального договора: [сайт]. [2009]. URL: http://unglobalcompact.org

2. Совершенствование взаимодействия компаний с заинтересованными лицами как форма реализации корпоративной социальной ответственности (на примере Республики коми) / под общ. ред. д.э.н., проф. А.П. Шихвердиева. – М.: Экон-Информ, 2009. -128 с.

Literature

1.Guidance of UN Global Compact principles realization in activity of medium-sized concerns. July 2007. [Electronic resource]// Center of Global Compact: [web]. [2009]. URL : http://unglobalcompact.org

2. Development of companies cooperation with person concerned as a form of realization corporate social responsibility (on the example of the Komi Republic)/ under general editorship of D.Sc. Economics, professor A.P. Shihverdiev. – M.: Ekon-Infrom, 2009.-128p.

СОЗДАНИЕ КАЧЕСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СЕВЕРА В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ КРИЗИСАМ

(НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Creation of guilty investment activity infrastructure as a factor of North region economic advance provision to develop innovative economy and opposition to economic crisis. (on the example of the Komi Republic)

П.А. Шихвердиев

P.A. Shihverdiev

В статье рассматриваются вопросы необходимости развития инфраструктурной обеспеченности инвестиционной деятельности в северном регионе для решения вопросов инновационного развития, повышения конкурентоспособности экономики и противодействия экономическим кризисам.

Matter of development necessity of infrastructure security investment activity in the north region to solve the questions of innovative evolution, recovery economy competitiveness and opposition to economic crisis is considered in this article.

Ключевые слова: инфраструктура, инвестиционная деятельность, экономический рост, Север, инновационная экономика, экономический кризис.

Key words: infrastructure, investment activity, economic advance, North, innovative economy, economic crisis.

Обеспечение сбалансированного социально-экономического развития регионов является одним из целевых ориентиров социально-экономического развития Российской Федерации. Это требует проведения государственной региональной политики, направленной на реализацию потенциала каждого региона, преодоление инфраструктурных и институциональных ограничений развития. С учетом приоритетов пространственного развития необходима координация инфраструктурных инвестиций государства и инвестиционных стратегий бизнеса в регионах.

Одной из стратегических целей и основных задач в области экономического развития северных регионов, в т.ч. Республики Коми является рост инвестиционной привлекательности и формирование положительного имиджа региона, повышение инвестиционной и инновационной активности организаций.

В этой связи необходимо решать проблему развития инфраструктуры в системе единого народнохозяйственного комплекса, которую следует рассматривать в связи с разработкой и проведением структурной экономической политики, требующей поиска оптимального варианта для решения проблем повышения эффективности производства в условиях научно-

технической революции и противодействия мировому финансовому кризису. Формирование инфраструктурного комплекса становится необходимым в результате перехода к воспроизводству интенсивного типа.

В настоящее время, сложившееся на Российском Севере в целом и в Республике Коми в частности состояние экономической инфраструктуры инвестиционной деятельности, на наш взгляд, не позволяет решить проблему дальнейшего перспективного развития экономики. А ведь именно инфраструктура инвестиционной деятельности может создать условия для развития инновационной социально ориентированной конкурентоспособной экономики в условиях повышенных рисков Севера. [1]

В современных условиях ключевую роль в обеспечении сбалансированности и инновационного развития экономики играет финансовая инфраструктура. Для задач перспективного развития, преодоления экономических кризисов необходима современная, конкурентоспособная, инновационно ориентированная финансовая инфраструктура.

В соответствии с этим для решения основных задач государственной политики регионального развития большое значение имеет вопрос разработки и создания более эффективных и оптимальных, с точки зрения практической реализуемости, способов развития инфраструктурной обеспеченности инвестиций в северном регионе, что в свою очередь позволит создать условия для повышения конкурентоспособности экономики Севера. Качественная инфраструктура инвестиционной деятельности создаст реальные возможности трансформации сбережений населения в инвестиции, позволит решить вопросы обеспечения безопасности инвестиций и в целом противодействия экономическим кризисам.

На современном этапе в России на недостаточном уровне проводится исследование проблем развития инфраструктурного обеспечения инвестиционной деятельности, практической реализации инвестиционного и инновационного потенциала экономики Севера. Обоснование процесса становления инфраструктуры инвестиционной деятельности не проводится в рамках системного анализа; не выделена система критериев инфраструктурного обеспечения инвестиций и показателей ее эффективности. Не решены задачи формирования приоритетов в развитии инфраструктуры, на достаточном уровне и с учетом современных условий не обеспечено ее нормативно-правовое регулирование. Отсутствует рациональное сочетание механизмов государственного прямого и косвенного стимулирования и рыночного механизмов при осуществлении инвестиционной деятельности.

Именно в связи с тем, что существующая инфраструктура инвестиционной деятельности в современной России не эффективна, поэтому страна отстает по показателю привлечения инвестиций в основной капитал от уровня валового внутреннего продукта относительно других стран. Нет массовых выпусков дополнительных эмиссий акций акцио-

нерных компаний для привлечения инвестиций, следовательно недостаточно происходит трансформация сбережений в инвестиции и т.д.

В мировой науке инвестиционная деятельности и развитый фондовый рынок рассматриваются сегодня как одно из главных условий модернизации экономики, противодействия финансовому кризису. В связи с этим, основными направлениями исследований в мировой науке в период мирового финансового кризиса являются проблемы совершенствования инфраструктуры финансового рынка, обеспечения безопасности инвестиций, создание новых институтов регулирующих и стимулирующих инвестиционную деятельность, укрепление системы государственной поддержки и контроля, формирование инфраструктуры инновационной системы, создание благоприятной экономической и правовой среды в отношении инновационной инвестиционной деятельности.

Инфраструктурный комплекс нами рассматривается как динамичная система, сформировавшаяся в результате интеграции определенных отраслей народного хозяйства и видов деятельности, состав которых будет меняться за счет появления новых отраслей в результате инновационного развития экономики. С одной стороны инфраструктура как комплекс материально-вещественных условий производства, с другой – совокупность отраслей и видов деятельности, обеспечивающих общие условия воспроизводственного процесса во всех его фазах.

Развитие инфраструктуры инвестиционной деятельности должно рассматриваться с учетом специфики северных условий, высоких рисков, связанных с суровыми природно-климатическими условиями, относительно более высокими издержками в большинстве секторов экономки, важностью северных территорий с позиции перспектив стратегического развития России.

Основой экономики Севера являются природно-эксплуатирующие предприятия с долей государственного капитала, которые остро нуждаются в крупных долгосрочных инвестициях, которые проблематично привлечь в условиях финансового кризиса. В связи с этим, значительное внимание должно быть уделено вопросам совершенствования корпоративного управления, как одного из компонентов институциональной инфраструктуры, обеспечения экономической безопасности и использования инструментов фондового рынка для снижения рисков и привлечения инвестиций.

Необходимо обосновать важность взаимодополняющей роли государства и бизнеса для снятия инфраструктурных ограничений в целях развития инновационной экономики в условиях севера.

Следует детально проанализировать сложившуюся ситуацию в инфраструктурном комплексе северного региона, определены основные причины недостаточного развития

инфраструктуры финансового рынка, инфраструктуры поддержки инвестиций и инновационной деятельности, поддержки малого предпринимательства и на этой основе будет обоснована необходимость формирования и укрепления институциональной инфраструктуры в условиях финансового кризиса в качестве главного направления региональной экономической политики.

Также требуется проанализировать потенциал ресурсов, имеющихся в регионе для создания и развития инфраструктуры поддержки инвестиционной деятельности, активизация взаимодействия государственной власти, науки и бизнеса при формировании инновационной системы Республики Коми. На этой основе возможно аргументировать основные составляющие систем финансового рынка, государственной поддержки инвестиций и инноваций в северном регионе.

В целях потепления инвестиционного климата в северном регионе необходимо предпринять шаги по созданию инфраструктуры обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов, предусматривающие мероприятия по совершенствованию корпоративного управления и защиты прав собственности (предотвращение и пресечение неправомерного использования инсайдерской информации и манипулирования рынком, обеспечение информационной прозрачности рынка, предотвращение и пресечение рейдерских захватов, повышение ответственности членов органов управления компаний).

В целях развития финансового рынка необходимо разработать механизмы, обеспечивающие содействие повышению доверия населения к инструментам рынка ценных бумаг и создание условий для привлечения средств населения в качестве инвестиционных ресурсов; обеспечение информационной безопасности и прозрачности на рынке ценных бумаг для укрепления доверия со стороны потенциальных инвесторов; обеспечение государственной информационной поддержки инвестиционных процессов на фондовом рынке.

Для решения вопросов развития инфраструктурного комплекса в северных регионах в качестве приоритетного направления на наш взгляд необходимо использовать механизм государственно-частного партнерства, что позволит минимизировать риски, ослабить нагрузку на бюджеты всех уровней и при сохранении объемов финансирования осуществлять реализацию более значительного числа инвестиционных проектов.

Основными механизмами по развитию государственно-частного партнерства на территории Республики Коми, на наш взгляд, должны быть следующие мероприятия:

- последовательное развитие нормативно-правовой базы Республики Коми для создания правовой основы сотрудничества органов государственной власти Республики Коми и частного бизнеса, в области развития инфраструктурного комплекса;

- реализация образовательных программ по подготовке управленческих кадров и высококвалифицированных специалистов в сфере работы с инструментами государственно-частного партнерства;

- формирование и развитие эффективной системы взаимодействия органов государственной власти Республики Коми и частного бизнеса на основе долгосрочных взаимовыгодных договорных отношений, предусматривающей четкое разделение функций владения, финансирования и эксплуатации (управления) и определение взаимной ответственности;

- развитие и расширение инфраструктуры, способствующей активизации процессов государственно-частного партнерства, повышению информированности и обеспечению консультативной поддержки организаций;

- изучение и применение передового опыта по реализации проектов государственно-частного партнерства и существующей международной практики в данной области.

Одним из основных направлений формирования инвестиционного ресурса должно стать развитие финансовой грамотности населения, а также создание для населения новых финансовых инструментов.

Необходима разработка Комплексной программы развития инфраструктуры финансового рынка, инвестиционной и инновационной деятельности в северном регионе – Республике Коми.

Программа должна включать концепцию развития инфраструктуры инвестиционной деятельности северного региона и следующие разделы:

- содержание проблемы и обоснование необходимости ее решения программными методами;

- основные цели и задачи, сроки и этапы реализации Программы;

- система программных мероприятий;

- ресурсное обеспечение и механизмы реализации Программы;

- организация управления Программой и контроль за ходом ее реализации;

- оценка эффективности экономических и социальных последствий реализации Программы.

В целях реализации вышеуказанной Программы на наш взгляд необходимо:

- определение основных причин недостаточного развития инфраструктурного комплекса Республики Коми;

- обоснование объективной необходимости развития институциональной инфраструктуры как фактора экономического роста и перехода экономики северного региона на инновационный путь развития;

- формирование приоритетов развития инфраструктуры северного региона;

- определение потенциала ресурсов, имеющихся в регионе для создания и развития инфраструктуры инвестиционной и инновационной деятельности, активизации взаимодействия государственной власти, науки и бизнеса при формировании инфраструктурного комплекса Республики Коми;

- разработка основных составляющих инфраструктуры финансового рынка, поддержки инвестиций и инновационной деятельности северного региона;

- разработка механизмов по снижению инвестиционных и предпринимательских рисков за счет защиты прав собственности, развития финансовых институтов в северном регионе;

- разработка предложений для органов государственной власти по вопросам улучшения условий доступа организаций к долгосрочным финансовым ресурсам, развитию финансовых рынков и других институтов, обеспечивающих трансформацию сбережений в капитал;

- подготовка предложений по совершенствованию законодательства, регулирующего инфраструктуру финансовых рынков (элементы региональной концепции развития фондового рынка);

- разработка предложений по созданию инфраструктуры обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов, предусматривающие мероприятия по совершенствованию корпоративного управления и защиты прав собственности;

- подготовка программы развития финансовой грамотности населения северного региона, с учетом создания для населения новых финансовых инструментов;

- разработка экономической модели Республики Коми в рамках реализации Концепции социально-экономического развития России и стратегии социального и экономического развития Республики Коми до 2020 г. с позиции создания достаточной для обеспечения экономического и социального развития инфраструктуры инвестиционной деятельности.

Список литературы

1.Шихвердиев А.П., Вишняков А.А., Шихвердиев П.А. Развитие инфраструктуры инновационной деятельности – необходимое условие обеспечения конкурентоспособности экономики Севера // Северное измерение глобальных проблем: материалы пленарного засе-

дания Четвертого Северного социально-экологического конгресса: Сыктывкар, 27-28 марта 2008 г. – М.: Наука, 2009. – С.255-266.

Literature

1.Shihverdiev A.P., Vishnyakov A.A., Shihverdiev P.A. Infrastructure development of innovative activity – necessary condition of North region economy security provision// North measurement of global problems: materials of plenary meeting Forth North socio-ecological congress: Syktyvkar, 27-28 march 2008.- M.: Science, 2009.- 255-266p.

ИНФОРМАЦИЯ

О VI СЕВЕРНОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОМ КОНГРЕССЕ

«ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СЕВЕРНЫХ СТРАН

И ЭТНОКУЛЬТУРНАЯ ПОЛИТИКА»

Аннотация: Данная информация посвящена вопросам проведения VI Северного социально-экологического конгресса на тему «Экологическая безопасность северных стран и этнокультурная политика» и международной конференции «Северные регионы мира: социально-экономическая инфраструктура и возможности инновационного развития».

Annotation. Given information is devoted to the questions of legal science of VI North socio-ecological congress on the subject "Ecological safety of northern countries and ethnocultural policy" and international conference "World's Northern regions: socio-economic infrastructure and opportunities of innovative development".

Ключевые слова: северный социально-экологический конгресс, международная конференция, экологическая безопасность, этнокультурная политика, инфраструктура, инновационное развитие.

Keywords: the northern socio-economic congress, the international conference, an ecological safety, ethnocultural policy, infrastructure, innovative development.

Северный социально-экологический конгресс – постоянно действующий международный научно-практический форум, в задачи которого входит совершенствование доктринальных основ и механизмов осуществления социально-экономической и экологической политики в северных регионах с учетом их этнокультурной специфики. Организаторы конгресса исходят из того, что северная стратегия России призвана соединить устойчивое развитие и экономический рост, защиту интересов местного населения и определение приоритетов международной политики в интересах оптимального использования природных ресурсов Севера России.

Международный Северный социально-экологический конгресс – центральная российская площадка для ежегодных встреч и дискуссий ведущих ученых мира, занимающихся северной проблематикой. Среди постоянных организаторов и участников конгресса – Администрация Президента России и Правительство Российской Федерации, Совет Федерации и Государственная Дума, Общественная Палата Российской Федерации, Правительство Республики Коми, ряд отечественных и зарубежных научных и общественных организаций социальной и экологической направленности. С поддержкой конгресса неоднократно выступали Президент России Д.А. Медведев и Председатель Правительства Российской Федерации В.В. Путин.

В подготовке форума участвуют Российская академия наук, Министерство чрезвычайных ситуаций России, ведущие отечественные и зарубежные исследовательские центры – научные и вузовские, в том числе МГУ им. М.В.Ломоносова, МГИМО(У), РАГС, Арктический совет и Международный арктический научный комитет (IASC). В процессе подготовки форума по традиции планируется провести серию международных семинаров и научно-практических конференций в Москве, Республике Коми и в других северных регионах России, а также в Норвегии.

Тематический спектр Конгресса:

· Арктика: коллективная ответственность северных стран и координация исследований.

· Северные страны и болевые точки планеты: методология управления рисками в долгосрочной перспективе.

· Северные регионы мира: социально-экономическая инфраструктура и возможности инновационного развития.

· Особо ценные территории: экологические и этнокультурные характеристики северных регионов, общие подходы и национальные особенности.

· Финно-угорское измерение сотрудничества северных стран: исторический опыт и новые возможности.

· Полиэтнические регионы северных стран: информационное пространство и социальные аспекты развития.

· Экологическая политика России и образовательные стратегии устойчивого развития.

Конгресс состоится 19-23 апреля 2010 г. в Москве.

Ответственные за организацию подготовки и проведение Конгресса: Королев Владимир Геннадьевич. тел./факс 8926-124-9474 , e-mail: vgkor2008@rambler.ru

Оргкомитет конгресса:

Почтовый адрес: 119991, Москва, Ленинский пр., 32 а

Тел. в Москве: (495) 938-18-58, (495) 490-00-74; Факс: (495) 938-22-11;

Интернет: www.n-congress.com; E-mail: nsecongress@bk.ru, kharitonova@ural.ras.ru

В рамках программы VI Международного социально-экологического конгресса **«Экологическая безопасность Северных стран и этнокультурная политика»** Научно-исследовательским центром корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета 22 апреля 2010 г проводится меж-

дународная конференция **«Северные регионы мира: социально-экономическая инфраструктура и возможности инновационного развития»**.

Место проведения: Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; Камерный зал Сыктывкарского государственного университета.

Ответственные за организацию подготовки и проведение конференции:

Шихвердиев Ариф Пирвелиевич, Вишняков Андрей Анатольевич; тел. (8212) 43-48-49; факс (8212) 43-68-20; E-mail: koet@syktsu.ru.

ИНФОРМАЦИЯ О ПРОВЕДЕНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ АСПИРАНТОВ И СТУДЕНТОВ «ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОМУ СОЦИАЛЬНО-ОРИЕНТИРОВАННОМУ ТИПУ ЭКО-

НОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»

Аннотация: информация о проведении международной научной конференции аспирантов и студентов «Основные направления перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития в целях обеспечения национальной безопасности», посвященной победе Советского народа в Великой Отечественной войне.

Annotation: Information about holding international science conference of aspirants and students “Main transit directions to the innovative socially-oriented type of economic development in aid of national safety guarantee”, dedicated to the Great Patriotic War’s victory.

Ключевые слова: иннбовационный социально ориентированный тип развития, обеспечение национальной безопасности, победа советского народа в Великой Отечественной войне.

Key words: innovative socially oriented type of development, nation’s safety guarantee, to the Great Patriotic War’s victory

4 мая 2010 г. состоится международная научная конференция аспирантов и студентов **«Основные направления перехода к инновационному социально-ориентированному типу экономического развития в целях обеспечения национальной безопасности»,** посвященная победе Советского Народа в Великой Отечественной Войне.

В работе конференции планируется участие аспирантов и студентов из стран, участвовавших во Второй мировой войне.

Научно-исследовательский центр корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета приглашает аспирантов и студентов принять участие в работе конференции и в срок до 20 апреля 2010 г. заявить о возможном участии по электронному адресу koet@syktsu.ru.

Место проведения международной конференции: Республика Коми, г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; Камерный зал Сыктывкарского государственного университета.

Ответственные за организацию подготовки и проведение конференции:

Шихвердиев Ариф Пирвелиевич, Вишняков Андрей Анатольевич; тел. (8212) 43-48-49; факс (8212) 43-68-20; E-mail: koet@syktsu.ru.