Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера

Экономические науки (08.00.00)

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

Выпуск № 2

Сыктывкар 2010

УДК 33
ББК 65

Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета [Электронный ресурс] / Сыктывкарский государственный университет - Электрон. вестник – Сыктывкар: СыктГУ, 2010.

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

Издается в электронном виде с 2004 г.

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

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

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

Адрес редакции Вестника:
167000, г. Сыктывкар, ул. Старовского 55, каб. 305
Телефон: (8212) 32-26-29
Факс: (8212) 43-68-20
Электронная почта : koet@syktsu.ru
Адрес в сети Интернет: http://www.syktsu.ru/

© СыктГУ, 2010

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

Учредитель и издатель:

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

Главный редактор:

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

Заместители главного редактора:

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

Вишняков А.А. – к.э.н., доцент Сыктывкарского государственного университета.

Редакционная Коллегия:

Бушуева Л.И. - д.э.н., доцент, декан факультета управления Сыктывкарского государственного университета;

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

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

Иванов В.А. – д.э.н., заведующий лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

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

Киселенко А.Н. – д.э.н., д.тех.н., заведующий лабораторией Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

Князева Г.А. – д.э.н., профессор Сыктывкарского государственного университета, председатель Общественной палаты Республики Коми;

Рейшахрит Е.И. – д.э.н., профессор Филиала Санкт-Петербургского государственного университета им. Г.В. Плеханова (Технического университета) «Воркутинский горный институт»;

Редакционный Совет:

Лаженцев В.Н. – член-корреспондент РАН, директор Института социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра УрО РАН;

Блинов А.О. – д.э.н., профессор Всероссийского заочного финансово-экономического института, академик РАЕН;

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

Грибанов В.В. - доктор политических наук, профессор, ректор Коми республиканской академии государственной службы и управления;

Иванов В.В. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой теории кредита и финансового менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета;

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

Павлов В.К. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой мировой экономики Белгородского государственного университета;

Статьин В.А. – генеральный директор Объединения по защите интересов акционеров предприятий и организаций (ОПИАК), член Коллегии Профессионального сообщества корпоративных директоров;

Усманова К.Ф. – д.э.н., профессор, директор Института экономики и права Тюменского государственного университета;

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

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

Ответственный за выпуск:

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

СОДЕРЖАНИЕ

1. **Бушуева Л.И.** Методология исследования систем информационного обеспечения маркетинговой деятельности **6**

2. **Иванов В.А.** Влияние рыночных преобразований на экономическое развитие региона (на примере АПК) **27**

3. **Ищенко С.М.** Алгоритм отбора перспективных сделок по слиянию и поглощению на основе оценки эффекта синергии **39**

4. **Каюков В.В., Каюков А.В.** Использование теории модернизации в анализе особенностей формирования регионального рынка экономических ресурсов **57**

5. **Князева Г.А.** Проблемы управления лесным сектором в условиях перехода к инновационной экономике (на примере Республики Коми) **66**

6. **Плесовский П.А.** Инновации в развитии северного регионального рынка медицинских услуг **72**

7. **Рудакова О.С**. Инновации в управлении реинжинирингом бизнес-процессов современных организаций **79**

8. **Серяков А.В.** О влиянии финансового кризиса на уровень корпоративной социальной ответственности в Республике Коми **87**

9. **Тимошенко М.А.** Подготовка управленческих кадров – основа успешного решения задач в агропромышленном комплексе **96**

10. **Фаузер Вл.В.** Демографическая дифференциация социально-трудовых отношений на российском рынке труда **102**

11. **Чужмаров А.И.** Совершенствование взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов по выявлению и пресечению экономических и налоговых преступлений на региональном уровне **124**

12. **Шихвердиев А.П., Вишняков А.А., Сычев А.В.** Перспективы обеспечения инновационного социально-экономического развития региона (на примере Республики Коми) **131**

Информация об авторах **142**

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бушуева Л.И.

В статье рассматриваются методологические вопросы исследования систем информационного обеспечения маркетинговой деятельности (ИО МД) организаций региона, которые стали актуальными для российской экономической науки и практики в результате усиления конкуренции на большинстве рынков и повышения маркетинговой ориентации предприятий. От функционирования систем ИО МД зачастую зависит использование маркетинговой информации и результатов анализа при принятии управленческих решений и, соответственно, поддержание устойчивости бизнеса. Регулирование процессов функционирования систем ИО МД возможно лишь при условии, что эти процессы изучены, т.е. выявлены их структура и динамика, факторы развития, оценены общие тенденции и вариация. Предлагаемый в статье методологический подход к исследованию систем ИО МД и его практическая реализация позволили обобщить опыт предприятий в этой области, выявить основные тенденции и закономерности, раскрыть причинно-следственные связи различных сторон ИО МД и на этой основе выявить резервы совершенствования управления маркетингом.

In the article are considered methodological questions of researching information maintenance of marketing activity (IM MA) systems of the region organizations, which steels actual for the Russian economic science and practice as the result of competitiveness strengthening in the most of markets and increasing marketing orientation of the enterprises. On functioning of systems IM MA frequently depends the using of the marketing information and results of the analysis at acceptance administrative decisions and, accordingly, maintenance of stability of business. Regulation of processes of systems functioning IM MA probably only on condition that these processes are studied, i.e. their structure and dynamics, development factors are revealed, general tendencies and a variation are evaluated. The methodological approach offered in the article to research of systems IM MA and its practical realization have allowed to generalize experience of the enterprises in this cause-effect relation, to reveal the basic tendencies and laws, to open relationships of cause and effect of various parties IM MA and on this basis to reveal reserves of perfection of marketing management.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, информационное обеспечение, информационные потребности, информационная культура, инновации, статистическая методология.

Keywords: marketing activity, an information supply, information requirements, information culture, innovations, statistical methodology.

В условиях формирования рыночной экономики жизнеспособные системы управления должны обладать гибкостью, мобильностью, способностью адаптироваться и своевременно реагировать на изменения внешней среды, возможностью быстрой, комплексной перестройки на реализацию новых задач. От этого в значительной мере зависит состояние отдельных предприятий, результатов их функционирования, сохранение и наращивание экономического потенциала регионов, страны. В такой ситуации роль основополагающей подсистемы управления начинает играть информационное обеспечение управления всей производственно хозяйственной деятельностью предприятий, в том числе маркетинговой деятельностью (МД).

Сегодня многие отечественные и иностранные компании создали, или планируют создание, системы информационного обеспечения маркетинговой деятельности (ИО МД), гарантирующих принятие научно - обоснованных решений по повышению эффективности функционирования как отдельных предприятий, так и экономики региона в целом. Именно поэтому вопросы управления такими системами становятся особенно актуальными.

Теоретические и методологические аспекты формирования и использования маркетинговых информационных систем получили широкое освещение, главным образом, в работах зарубежных ученых Д. Аакера (1), Ф. Котлера (5), Н. Малхотра (6), М. Портера (9) и др. Существенный вклад в разработку методологических и прикладных аспектов управления маркетингом, а также проектирования и внедрения маркетинговых информационных систем на российских предприятиях внесли работы И.А. Аренкова (2), Г.Л. Багиева (3), Е.П Голубкова (4) Э.В. Новаторова (6), О.К. Ойнер (8) и др.

Вместе с тем особенно важно проводить исследования ИО МД на региональном уровне. Необходима разработка системы мониторинга за состоянием процессов внедрения и развития систем ИО МД организаций, которая позволит осуществлять комплексную оценку ресурсов, механизмов и результатов ИО МД организаций в регионе; условий и факторов, способствующих и препятствующих внедрению систем ИО МД; потенциала для развития систем информационного обеспечения и др.

Целью работы является теоретико-методологическое обоснование и разработка методологии исследования систем ИО МД организаций региона.

В рамках поставленной цели определены следующие задачи теоретического и прикладного характера:

- сформулировать сущность ИО МД организаций, определить значения его качественной и количественной составляющих и обосновать системный подход к исследованию ИО МД;

- предложить классификацию информационных культур и типологизацию функций управления ими на основе сравнительного анализа различных взглядов ученых на теорию организации, модели организационного поведения, информационные поля управленческих решений, организационную культуру;

- обосновать многокомпонентную модель оценки системы ИО МД, которая позволит реализовать комплексный подход к формированию системы статистических показателей ИО МД, а также описать состояние и изменение системы в целом, отдельных ее компонентов и взаимосвязей между ними;

· разработать и апробировать методику статистической оценки потребностей и обеспеченности менеджеров в информации при осуществлении конкретных видов МД;

· создать методику диагностики состояния организационных структур, поддерживающих системы ИО МД, которая включает разработку системы показателей, сравнительный анализ уровней фактической информационной поддержки маркетинга на предприятиях с различными формальными организационными структурами, выявление структурных недостатков с целью их устранения и дальнейшего развития систем ИО МД организаций;

· определить количественные характеристики информационных культур организаций и установить факторы, определяющие различные типы информационных культур, методом дискриминантного анализа;

· разработать методику многофакторной оценки кадрового потенциала для поддержания систем ИО МД; выявить с помощью многомерных методов анализа статистически значимые факторы, влияющие на потребности менеджеров в маркетинговой информации при принятии управленческих решений;

· предложить концепцию мониторинга за процессами внедрения систем ИО МД на предприятиях региона.

Объектом исследования избрана система ИО МД организаций региона на примере Республики Коми (РК). Предметом исследования является методология формирования и развития систем ИО МД организаций региона.

Рассмотрим основные результаты исследования.

1. На основе анализа теорий информационного обеспечения управленческой деятельности предложена следующая трактовка системы ИО МД организаций, отражающего его системный и интегрирующий характер: это непрерывный процесс обеспечения менеджеров информацией, необходимой для принятия маркетинговых решений, посредством определенных организационных структур и информационных систем в контексте соответствующей информационной культуры и уровня квалификации специалистов. Определение ИО МД содержит все необходимые признаки определения системы: целенаправленности (ИО МД способствует процессу принятия управленческих решений); раскрытия (содержание ИО МД помогает идентифицировать возможных пользователей, проектировщиков, лиц, принимающих решения); установления границ (система предполагает поддержку управленческих решений на различных уровнях иерархии); сохранения улучшения (вводимые в систему новые дополнительные материальные объекты и объекты интеллектуальной собственности способствуют ее развитию и связаны с улучшением маркетинговой деятельности). В качестве общесистемных свойств ИО МД выступают целостность, иерархичность, интегративность (обеспечение интеграции функций маркетинга в единую систему управления предприятием). Информационное единство может быть обеспечено с помощью структурирования целей, установления правил сбора и проверки информации, систем доступа к ней и информационных фильтров.

Основной целью системы ИО МД является поддержка управленческих решений посредством сбора и преобразования информации в форму, необходимую менеджерам для оценки состояния объекта маркетинга, разработки и организации выполнения

определенных решений. Функции системы помогают раскрыть ее назначение и роль в среде. Система ИО МД обеспечивает следующие функции:

1) интеграционную, способствующую выполнению комплекса задач по формированию внутрифирменной и внешней цепочки создания стоимости;

2) коммуникативную, нацеленную на обмен информацией и поддержку баз данных;

3) инструментальную, направленную на разработку инструментария по поиску, обработке, анализу, обобщению маркетинговой информации;

4) познавательную, осуществляющую отражение объективной реальности и выступающую в роли дескриптивной и диагностической одновременно;

5) организационно-технологическую, представляющую систему средств, определяющих порядок и правила практических действий по достижению результата.

На каждом предприятии процесс ИО МД обладает множеством свойств и особенностей, испытывает влияние различных факторов. Это обусловливает вариацию признаков исследуемых единиц совокупности. Однако независимо от конкретных форм организации процесса ИО МД его сущность состоит в информационной поддержке МД, что позволяет судить о качественной однородности процесса. Процессы и результаты ИО МД могут рассматриваться в рамках отдельных предприятий и их совокупностей в течение конкретного временного периода, а следовательно, можно проводить анализ основных тенденций и закономерностей в информационной поддержке маркетинговых решений организаций, раскрыть факторы и условия, влияющие на этот процесс.

2. Типологизация функций управления системами ИО МД может быть обоснована с помощью обобщения и систематизации теоретических подходов к определению сущности организации, моделей организационного поведения, информационных полей управленческих решений, типов информационных культур и их характеристик.

Потребности разных организаций, подразделений и сотрудников в информации при осуществлении МД неодинаковы. На наш взгляд, различия в потребностях могут быть объяснены с помощью понятий теории организации. В табл. 1 приведены результаты сравнительного анализа различных взглядов ученых и практиков на организацию, позволяющие определить преобладающие модели организационного поведения, информационные поля управленческих решений, различные типы информационных культур и, в конечном итоге, обобщить и систематизировать теоретические подходы к управлению системами ИО МД.

Таблица 1

Теоретические подходы к управлению системами ИО МД

Основные понятия теории организации	Метафоры теории организации				
	Организация как механизм	Организация как живой организм	Организация как мозг (нейронная сеть)	Организация как носитель культуры	Организация как политическая система
Видение	Механизм,	Система,	Самоорганизую	Социальная	Мини -

организации	созданный для достижения поставленных задач	выполняющая функции обеспечения выживания во внешней среде	щаяся система, формирующая новые взгляды на организацию	конструкция, формирующая реальность посредством ценностей, норм, обычаев	государства, унитарные, плюралистические, радикальные
Преобладающие модели организационного поведения	Авторитарная	Поддерживающая	Развивающая	Коллегиальная	Опека
	Устранение проблем, точная настройка организационных процессов	Реагирование и приспособление к окружению.	Использование знаний и информации для разработки новых задач	Развитие неформальных и межличностных коммуникаций	Контроль ресурсов, система допуска к информации
Информационное поле для решений	Внутренняя информация предприятия	Формирование системы информации о внешней среде	Управление знаниями	Развитие систем мотивации и стимулирования персонала	Распределение информации по уровням иерархии
Преобладающие типы информационной культуры	Функциональная культура	Культура исследования	Культура открытости	Культура взаимодействия	Культура власти
Функции управления системами ИО МД	Нормативное и регламентирующее управление внутрифирменной информацией, в основном производственной	Формирование системы информации о внешней среде – адаптация и развитие в условиях перемен	Управление знаниями и активизация творческого потенциала, менеджеры открыты для перемен	Обмен информацией, важной для совершенствования производства и повышения эффективности	Контроль над производственным процессом и сотрудниками

Предложенная классификация информационных культур позволила выделить различные подходы к управлению системами ИО МД. *Функциональная культура* сконцентрирована на нормативном и регламентирующем управлении внутрифирменной информацией, преимущественно производственной. Характерным для этой культуры является сбор контрольной информации. *Культура исследования* направлена на формирование системы информации о внешней среде, понимание будущих тенденций и нахождение способов укрепления позиций на рынке, получение прогнозной информации. *Культура открытости* предполагает использование информации как средство интегрированного воздействия на принятие управленческих решений, происходит управление знаниями, активизация творческого потенциала и управления переменами. Организации сознательно отбрасывают старые подходы к бизнесу, занимаются поиском новых перспективных идей, созданием новых продуктов и услуг. *Культура взаимодействия* основана на прямом обмене информацией, важной для совершенствования производственного процесса и повышения эффективности. Обмен информацией о возможных срывах и реальных провалах необходим для устранения проблем и адаптации к изменениям. *Культура власти* характеризуется использованием информации для управления подчиненными или влияния на них. В наибольшей степени она присуща жестко иерархизированным компаниям, где информация служит для контроля не только за производственным процессом, но и за людьми.

3. Концептуальная многокомпонентная модель комплексной оценки системы ИО МД учитывает механизмы взаимосвязей управленческих задач, организационных структур и

систем, информационной культуры организаций и кадровой поддержки системы, а также возможности развития системы за счет выявления потребностей в изменении, необходимых ресурсов и результатов изменений. Разработка многокомпонентной модели основана на идеях модели диагностики Надлера и Ташмена и предполагает необходимость учета 8 основных компонентов, в том числе четырех элементов и четырех процессов, связывающих эти элементы (рисунок 1).

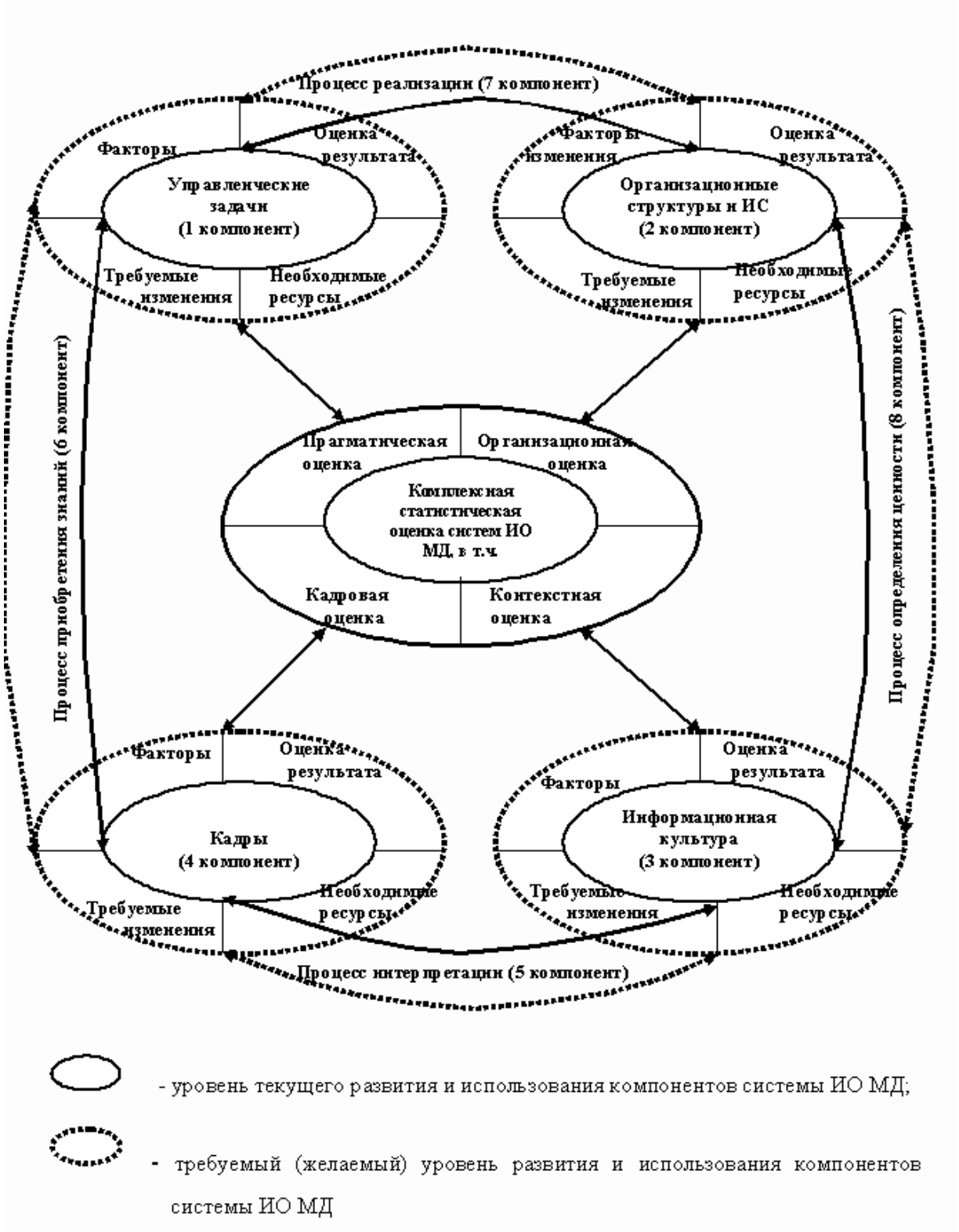

Рис. 1. Восьмикомпонентная модель комплексной оценки системы ИО МД организации

Среди элементов системы выделены:

1) *управленческие задачи,* для характеристики которых используется прагматическая оценка потребностей менеджеров в информации для осуществления конкретных видов маркетинговой деятельности;

2) *организационные структуры и системы*, оценка которых предусматривает анализ поддерживающих структур ИО МД, в т.ч. формальную организацию процесса, а также обеспеченность ресурсами;

3) *организационная культура*, определяющая приемлемость маркетинговых принципов и, соответственно, контекстную оценку потребностей в информационном обеспечении маркетинговой деятельности;

4) *кадры*, оценка которых отражает состав пользователей информации, а также уровень подготовки специалистов и менеджеров к восприятию полезности маркетинговой информации.

В модель также включены процессы, которые связывают перечисленные элементы. Процесс *интерпретации* является, по нашему мнению, основным в создании системы ИО МД, поскольку в ходе этого процесса определяются выгоды от применения системы для принятия управленческих решений, формируется определенная позиция в ее отношении. *Процесс приобретения знаний* включает два основных аспекта: практическую подготовку специалистов и менеджеров к восприятию и использованию информации для принятия решений и источники приобретения информации (внутренние и внешние). Целью процесса *реализации* является создание условий для принятия решений посредством определения основных способов и методов сбора информации для системы ИО МД. На данном этапе принимаются решения относительно внедрения новых информационных технологий и систем, включая сбор и хранение информации. *Определение ценности* маркетинговой информации состоит в выявлении преимуществ и недостатков используемых информационных систем и трансформации ценностной ориентации сотрудников.

Развитие системы ИО МД связано с изменением элементов модели: изменением решаемых задач, формальных организационных структур и маркетинговых информационных систем; пересмотром неформальных отношений (культуры организации); развитием навыков, знаний, опыта персонала.

На основе разработанной модели построена система статистических показателей, позволяющая оценить элементы ИО МД на конкретных предприятиях, сравнивать показатели между предприятиями, различными видами экономической деятельности, а также в динамике (табл. 2).

Необходимо заметить, что оценка эффективности систем ИО МД и затрат на получение и использование коммерческой информации отличается от традиционных подходов к оценке эффективности других экономических явлений, когда результаты сопоставляются с затратами (или ресурсами).

Таблица 2

Укрупненная система статистических показателей ИО МД организации в разрезе выделенных компонентов

Номер группы показателей	Оцениваемые компоненты системы ИО МД		Назначение подгрупп показателей
	Элементы и процессы	Используемые виды оценок	
Элементы системы ИО МД			
1	Управленческие задачи	Прагматическая оценка	Полезность информации
			Потребность в информации
			Полнота информационного обеспечения
2	Организационные структуры и ИС	Организационная оценка	Семантическая (смысловая) оценка информации
			Оценка организации процесса ИО МД
			Оценка уровня обеспеченности ресурсами
3	Информационная культура	Контекстная оценка	Базовые положения: приверженность маркетинговым принципам
			Общие ценности: стратегии взаимоотношений с участниками рынка, поддерживающие программы и процессы
			Артефакты
4	Кадры	Кадровая оценка	Состав пользователей информации
			Личностные характеристики управляющего звена
			Подготовленность персонала к работе с системой
			Внутренние и внешние факторы, влияющие на потребность менеджеров в информации
Процессы ИО МД			
5	Интерпретация	Оценка восприятия системы	Воспринимаемые выгоды от применения системы
			Отношение сотрудников к системе
6	Приобретение знаний	Оценка возможностей получения информации	Практическая подготовка специалистов и менеджеров к восприятию и использованию информации
			Источники приобретения информации (внешние и внутренние)
7	Реализация ИО МД	Синтаксическая (структурная) оценка	Основные способы и методы сбора информации
8	Определение ценности	Ценностная оценка	Трансформация ценностных ориентации сотрудников
9	Система ИО МД в целом	Обобщающая оценка	Развитие системы ИО МД
			Эффективность функционирования системы

Предлагаемый подход к определению эффективности системы базируется на подходах к оценке интеллектуального капитала (через определение ценности системы для удовлетворения потребностей менеджеров в информации, их стремления получить больше маркетинговой информации для реализации собственных целей и усовершенствования деятельности всей организации). Поэтому особое внимание необходимо уделять оценкам потребности и полноты информационного обеспечения конкретных видов МД, затрат на информационное обеспечение, выгод (изменений) в МД, связанных с внедрением и использованием систем ИО МД. Для доказательства эффективности отдельных элементов системы представляется перспективным применение статистических методов: группировок, корреляционно-регрессионного, кластерного и дискриминантного методов анализа.

4. Модели количественной оценки потребностей менеджеров в информации при осуществлении конкретных видов маркетинговой деятельности и фактической обеспеченности менеджеров маркетинговой информацией предусматривают оценку: а) важности информации при осуществлении конкретных видов МД; б) фактического уровня

информационной поддержки маркетинга на конкретном предприятии. Нами предложена двухфакторная модель количественной оценки потребностей менеджеров в информации при осуществлении 18 видов МД, разработанная на основе известной в маркетинге услуг матричной модели “важность—исполнение” (importance—performance analysis). При ее построении используются 5-балльные оценки двух факторов: важности информации при осуществлении каждого вида МД (1 означает, что информация не имеет значения, 5 – имеет огромное значение) и фактической информационной поддержки МД (1– незначительная поддержка; 5 – значительная поддержка). Для наглядности результаты анализа предложено отображать в виде диаграммы рассеяния (рисунок 2).

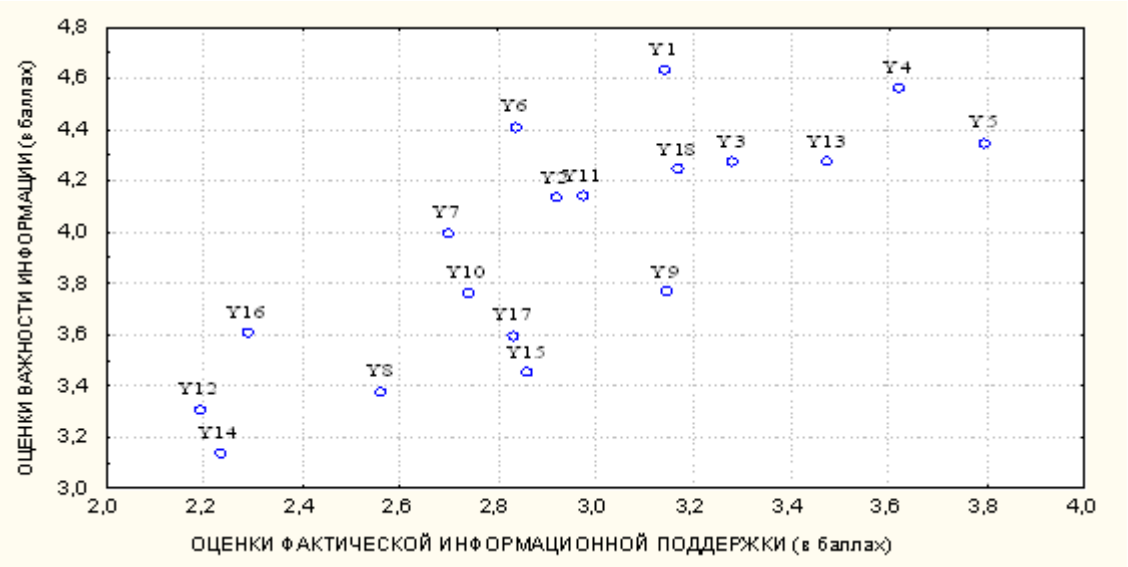

Рис. 2. Оценка информационного обеспечения видов МД на основе двухфакторной модели.

Виды МД:

Y_1- анализ рыночной ситуации;

Y_2 - исследование и выбор целевых рынков;

Y_3-отслеживание конкурентов;

Y_4-отслеживание предпочтений клиентов;

Y_5- мониторинг продаж;

Y_6 - разработка стратегии маркетинга;

Y_7- планирование тактики маркетинга;

Y_8- решения по сегментации;

Y_9- продуктовые решения;

Y_{10}- решения по каналам распределения;

Y_{11}- решения по деятельности торговых представителей;

Y_{12}- решения по рекламе и стимулированию;

Y_{13}- ценовые решения;

Y_{14}- распределение маркетинговых функций;

Y_{15}- составление должностных инструкций;

Y_{16} - определение направлений взаимодействия маркетинговых служб с другими подразделениями;

Y_{17} - осуществление контроля над действиями сотрудников;

Y_{18} - контроль достижений маркетинга.

Сравнивая количественные значения показателей важности и исполнения, можно сделать вывод, что наибольшие неудовлетворенные потребности менеджмента в маркетинговой информации ощущаются при разработке стратегии и тактики маркетинга; принятии решений по рекламе и стимулированию сбыта; анализе рыночной ситуации; определении взаимодействия маркетинговых служб с другими подразделениями предприятия.

Анализ полноты информационного обеспечения предполагал оценку важности 14 видов информации для обеспечения МД и их доступности. При проведении анализа также использовалась 5-балльная шкала, где 1 означает, что информация отсутствует, 5 – огромное количество информации доступно. Обобщающие оценки важности и доступности конкретных видов информации приведены на рис. 3.

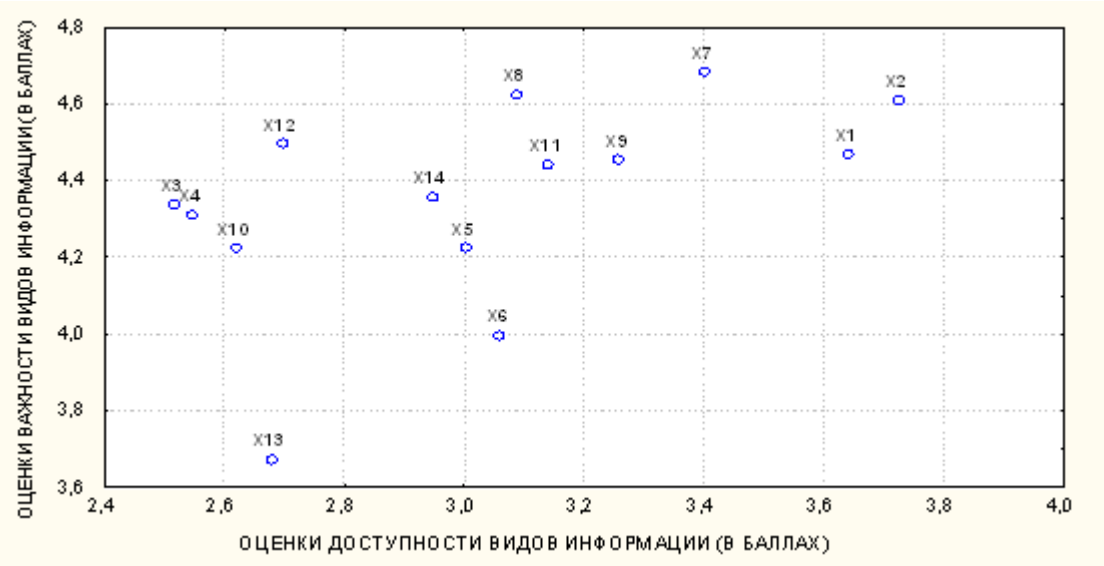

Рис. 3. Оценки видов информации.

Виды информации:

X_1 - информация о товарных потоках;

X_2 - информация о финансовых показателях;

X_3 - информация о маркетинговом планировании;

X_4- информация об общей эффективности маркетинга;

X_5 - информация об управлении системой сбыта;

X_6 - информация о системе распределения бюджета;

X_7 - предложение товаров;

X_8 - спрос на товары и услуги;

X_9 - тенденции развития рынка;

X_{10} - коммерческий риск;-

X_{11} - информация о конечных потребителях;

X_{12} - информация о потенциальных потребителях;

X_{13} - информация о дистрибьюторах;

X_{14} - информация о конкурентах.

Двухфакторная матричная модель позволила выделить те виды маркетинговой информации, которые труднодоступны, но пользуются наибольшим спросом у менеджеров: информация о маркетинговом планировании; общей эффективности маркетинга; спросе на товары и услуги, коммерческом риске; потенциальных потребителях.

5. Содержательно-функциональная концепция и методика диагностики состояния организационных структур, поддерживающих ИО МД организаций, включает статистические оценки качества имеющейся информации; формализации функции и ресурсной обеспеченности ИО МД.

При разработке методики оценки качества информации использовались ключевые ее свойства: К1 - объективность (отражение реальности); К2 - достоверность (точность); К3 - адекватность (соблюдение научных принципов сбора и обработки); К4 - доступность (для восприятия); К5 - актуальность (полезность при принятии решения); К6 - релевантность (соответствие целям и задачам); К7 - стоимость (экономический эффект). Результаты анализа показали, что наиболее высокие оценки качества информации получены на тех предприятиях, где размер средств на приобретение информации составил более 150 тыс. руб. в год. Оценки качества информации низкие на предприятиях, не выделяющих средства на сбор информации или выделяющих до 10 тыс. руб. В целом можно сказать, что с ростом затрат на сбор информации возрастает оценка ее качества.

Анализ формальных организационных структур, поддерживающих систему ИО МД, предполагает изучение общей характеристики оргструктур, диагностику их состояния. В ходе исследования были выявлены различные варианты формальных организационных структур, ответственных за процесс ИО МД. 29 % предприятий обеспечивает потребности маркетинга с помощью сотрудников специального отдела или отдела маркетинга. На всех остальных предприятиях сбором маркетинговой информации занимаются эпизодически немаркетинговые службы, отельные сотрудники, руководство компаний; 5% менеджеров заявили, что эти функции переданы на аутсорсинг.

В ходе дальнейшего исследования разработана и апробирована методика диагностики структурных недостатков ИО МД организаций, основанная на выявлении симптомов структурных недостатков и их описании (табл. 3).

Таблица 3

Диагностика структурных недостатков ИО МД

Группы показателей	Наличие симптомов структурных недостатков (оценка производилась по 5-ти балльной шкале Лайкерта, где 1- абсолютное несогласие респондента с наличием недостатка; 5 – абсолютно согласие)	Условные обозначения	Структурный недостаток	Процент респондентов, отметивших симптом
Объем управления	Люди, принимающие решения относительно процесса сбора информации, перегружены другой работой и не делегируют полномочия.	Z_1	Большие объемы управления	23,91
	Работники, занятые сбором информации, перегружены работой и не справляются с ней	Z_2	Мало исполнителей	30,43
	Исполнители, на которых могли бы быть возложены функции по сбору информации, отсутствуют	Z_3	Недостаток исполнителей	30,43
Иерархия	Чрезмерная бюрократизация управления процессами сбора и обработки информации	Z_4	Много уровней управления	15,23
Централизация и децентрализация	Решения по ИС и ИТ выглядят несогласованными и произвольными	Z_5	Децентрализованная власть	13,04
	Непосредственные исполнители недостаточно мотивированы	Z_6	Централизация власти	28,26
Специализация	Работа с информационным наполнением не ведется	Z_7	Отсутствие специалистов	26,09
Регламентация	Усилия работников, занятых сбором информации, не сконцентрированы на выполнении конкретных задач.	Z_8	Слабая регламентация	28,26
	Отсутствуют адекватные методики оценки качества информации	Z_9	Слабая регламентация	41,30
	Отсутствуют четкие правила для определения приоритетов по обслуживанию информационных потребностей	Z_{10}	Слабая регламентация	28,26
Коммуникации	Необходимая информация вовремя не доходит до людей, принимающих решения.	Z_{11}	Плохо налаженные коммуникации	23,91

Большинство структурных недостатков характерно почти для трети обследуемых предприятий. Симптомы структурных недостатков указывают на слабую регламентацию процесса ИО МД, отсутствие специалистов, плохо налаженные коммуникации, централизацию власти. Выход из сложившейся ситуации связан с разработкой методик оценки качества информации, четких правил по обслуживанию информационных потребностей, разработки систем мотивации исполнителей, обучением менеджеров высшего и среднего звена.

Анализ ресурсной обеспеченности ИО МД основан на оценках имеющихся технических средств и уровня использования информационных технологий (ИТ). Оценка имеющихся технических средств проводилась с помощью показателей ИТ – активов на одного работающего и среднего размера средств, выделяемых на пополнение ИТ – активов. Выводы по оценке технических средств базировались на критериях достаточности размера затрат на ИТ. Предприятия РК выделяют в среднем менее 1% от объема продаж на ИТ, в т.ч. примерно в одинаковых пропорциях между приобретением техники, внешних баз данных и

компьютерных программ. Эти показатели значительно меньше аналогичных значений показателей в РФ, описанных во вторичных источниках.

На завершающем этапе анализа состояния организационных структур, поддерживающих системы ИО МД, с помощью аналитической группировки была изучена взаимосвязь формализации процесса ИО МД с воспринимаемыми менеджерами выгодами от внедрения и использования систем ИО МД. Основные выгоды от использования систем ИО МД практически все менеджеры видят в повышении эффективности и сокращении времени принятия решений (совершенствование процесса управления маркетингом), повышении качества информации и сокращении бумажной работы (информационные изменения), быстром доступе к необходимой информации (организационных изменений). Однако в зависимости от формы организации процесса ИО МД воспринимаемые выгоды существенно отличаются.

6. Информационная культура является одним из важнейших компонентов системы ИО МД. Мы можем говорить о ценностях, установках и поведении, которые влияют на процессы сбора, организации, обработки, распространения и использования информации. Многомерная классификация организаций региона по типу информационных культур осуществлена с помощью кластерного анализа. В ходе исследования использовались следующие показатели информационной культуры:

- *маркетинговая ориентация* - на потребителей (W_1), конкурентов (W_2) и обмен информацией между подразделениями (W_3);

- *общие маркетинговые ценности* – общая информационная база с партнерами (W_4), ориентация на долгосрочные отношения с партерами (W_5); разработанные программы по поддержанию лояльности клиентов (W_6) и система мотивации сотрудников для работы с клиентами (W_7);

- *артефакты* (внешние признаки проявления маркетинговой информационной культуры) – наличие критериев удовлетворенности сторон (W_8); развитые базы данных о клиентах (W_9).

В результате использования кластерного анализа было выделено 5 групп предприятий РК с различными показателями организационной культуры, связанными с функционированием ИО МД. Как видно на рисунке 4, показатели организационной культуры групп предприятий (кластеров), характеризующие приверженность маркетинговой ориентации, значительно различаются между собой.

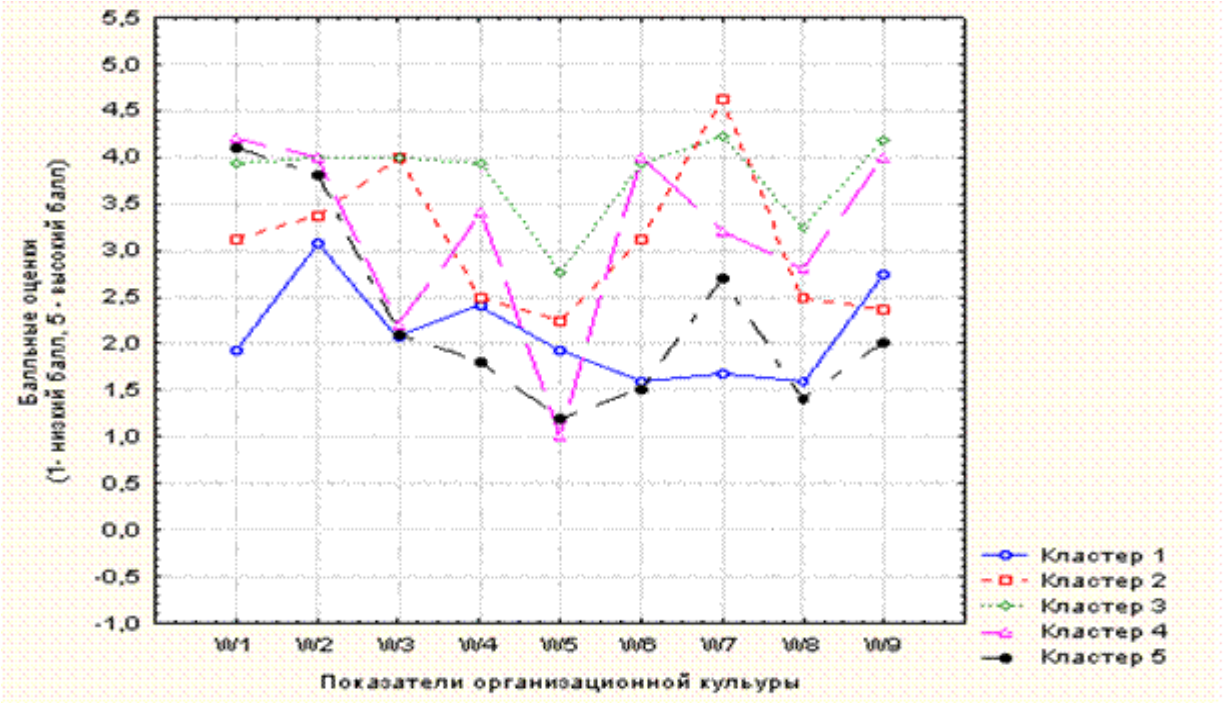

Рис. 4. Средние значения показателей организационной культуры предприятий РК в кластерах.

Предприятия 1 кластера можно охарактеризовать как «не имеющие маркетинговой ориентации»: практически все показатели базовых положений, общих ценностей и артефактов имеют низкие значения. Предприятия 2 кластера ориентированы на внешнюю среду – покупателей, конкурентов, поддержание лояльности клиентов и мотивацию сотрудников на работу с клиентами. Из общих ценностей высокие показатели имеют программы поддержания лояльности и мотивации сотрудников. На уровне артефактов респонденты отмечают отсутствие критериев удовлетворенности сторон и развитых баз данных о клиентах. Для предприятий, вошедших в кластер 3, характерны высокие показатели организационной культуры по всем компонентам ИО МД: маркетинговая ориентация доминирует в качестве базовых положений; общие ценности направлены на построение информационного обмена с партнерами, разработку программ лояльности и развитие внутреннего маркетинга; для артефактов характерны развитые базы данных о клиентах. Предприятия кластера 4 признают в качестве базовых убеждений маркетинговые принципы (ориентацию на покупателей, конкурентов), однако респонденты отмечают отсутствие межфункциональной координации, стратегий взаимодействия с участниками рынка, развитых баз данных. Наконец, в кластере 5 объединились предприятия, в которых практически все показатели информационной поддержки маркетинговых решений (за исключением ориентации на конкурентов) свидетельствуют об отсутствии приверженности маркетинговым принципам.

Для каждого класса были определены классифицирующие функции, на основании которых были выявлены наиболее характерные показатели. *Культура власти* (кластер 1) определяется отсутствием внимания руководителей к сбору информации, а также отсутствием ИТ-специалистов. Для *функциональной культуры* (кластер 2) характерным является отсутствие стратегии маркетинга и внимания к распределению маркетинговых функций. *Культура открытости* (кластер 3) определяется наличием маркетинговой стратегии, учетом маркетинговых функций. *Коммуникативная культура* (кластер 4) в большой степени определяется ярко выраженной стратегической направленностью,

наличием исполнителей по сбору информации, но отсутствием системы распределения маркетинговых функций. *Культура исследования* (кластер 5) характеризуется наличием стратегии маркетинга, слабым использованием информации при организации маркетинга, недостатком исполнителей по сбору маркетинговой информации.

7. Оценка кадровой поддержки систем ИО МД позволяет выявить кадровые проблемы и пути их преодоления за счет повышения квалификации работников и передачи части функций по ИО МД на аутсорсинг. Оценка формального образования и уровня профессиональной подготовки специалистов, занятых сбором маркетинговой информации позволяет определить виды МД, которые обеспечиваются специалистами с разным уровнем подготовки. На крупных предприятиях (с наибольшей численностью и объемом продаж) сбором маркетинговой информации занимаются специалисты, имеющие специальное (в области маркетинга) или экономическое образование и опыт работы более 3 лет. Показатели информационной поддержки маркетинговых решений, в т.ч. взвешенная оценка (по видам маркетинговой деятельности), объективность и актуальной информации существенно превышают средние значения по совокупности. Эти предприятия ориентированы на рынок, поддерживают программы лояльности и информационный обмен с партнерами по бизнесу. Имея развитую информационную базу, специалистов и ориентированную на рынок информационную культуру, менеджеры таких предприятий полагаются на информацию при принятии решений, однако этот показатель находится на уровне средней по совокупности величины. Предприятия, имеющие специалистов со средним уровнем подготовки (высшее непрофильное образование и опыт работы от 1 до 3 лет), более молодые, по объему продаж и численности значительно меньше предприятий первой группы. Они также ориентированы на потребителей и конкурентов, полагаются на информацию при принятии решений, однако показатели информационной поддержки несколько уступают показателям у крупных предприятий. Предприятия с уровнем подготовки специалистов ниже среднего - самые малочисленные, с наименьшим объемом продаж. Естественно, при отсутствии опытных специалистов трудно поддерживать информационную систему, а поэтому менеджеры не могут оценить высоко имеющуюся на предприятии информацию и в меньшей степени полагаются на нее.

8. Комплексный подход к статистической оценке систем ИО МД организаций региона позволяет на основе групповых и внутригрупповых показателей дать обобщающую характеристику состояния систем ИО МД организаций в регионе и осуществить типологию организаций по состоянию систем ИО МД.

Для обобщающей характеристики состояния системы ИО МД организации предлагается использовать четыре группы показателей – компонентов системы ИО МД (табл. 4).

Табл. 4 дает представление о системе ИО МД в целом, а также о том, какие компоненты создают преимущества организации, в чем ее недостатки и, соответственно, в каких направлениях она может развиваться.

Таблица 4

Оценки групповых и внутригрупповых показателей систем ИО МД

Показатели системы ИО МД	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4	Кластер 5	Итого
1	2	3	4	5	6	7
Прагматическая оценка	**2,700**	**2,770**	**3,578**	**3,672**	**2,854**	**3,088**

маркетинговой информации						
Информационная поддержка видов маркетинговой деятельности	2,743	2,635	3,505	3,438	3,167	3,077
Оценка доступности информации	2,657	2,905	3,651	3,905	2,541	3,099
Оценки применяемых организационных структур и систем	**1,955**	**2,253**	**3,069**	**3,418**	**1,970**	**2,530**
Семантическая (смысловая) оценка: качество имеющейся информации	2,551	3,476	3,524	4,000	3,003	3,302
Оценка формализации функции ИО МД, в т.ч.	1,750	1,167	2,360	2,667	1,550	2,054
- регламентация деятельности	1,750	1,000	2,636	2,333	1,600	2,175
- методическое обеспечение	1,750	1,333	2,083	3,000	1,500	1,932
Оценка ресурсной обеспеченности, в т.ч.	1,564	2,116	3,324	3,587	1,357	2,233
- оценка имеющихся ИКТ- активов на 1 работающего	1,923	1,496	3,241	1,497	0,962	1,707
- оценка размер средств, выделяемых на ИКТ в расчете на 1 работающего	0,071	1,741	2,241	4,904	0,060	1,350
- уровень использования ИКТ	2,698	3,111	4,490	4,361	3,049	3,613
Контекстная оценка: оценки информационной культуры	**2,148**	**3,021**	**3,802**	**3,256**	**2,311**	**2,984**
Оценка уровня маркетинговой ориентации	2,361	3,500	3,980	3,467	3,333	3,357
Оценка процессов и программ поддержки маркетинговой ориентации	1,875	3,125	3,721	2,900	1,900	2,751
Оценки артефактов	2,208	2,438	3,706	3,400	1,700	2,843
Оценки кадрового потенциала	**3,687**	**2,500**	**4,049**	**2,813**	**2,651**	**3,405**
Значимость информации для высшего менеджмента	3,125	4,500	4,000	4,000	3,714	3,788
Оценка уровня профессиональной подготовки собственных специалистов	3,058	3,000	3,857	4,440	3,222	3,427
Привлечение внешних исполнителей	4,878	0,000	4,291	0,00	1,016	3,000
Обобщающая оценка системы	**2,623**	**2,636**	**3,625**	**3,290**	**2,447**	**3,002**

На основе проведенного анализа определены направления совершенствования системы ИО МД для каждого кластера. Комплексная оценка позволила оценить потенциал для развития системы ИО МД с точки зрения отдельных ее составляющих. Реализация потенциала для развития системы ИО МД позволит полнее удовлетворять потребности менеджеров в информации при принятии решений и тем самым способствовать повышению устойчивости бизнеса.

9. Концепция статистического наблюдения за процессами внедрения систем ИО МД основывается на теории организационных инноваций и статистики инноваций, что позволило выявить факторы, способствующие инновационной деятельности организаций в целом и препятствующие ей, в том числе при внедрении систем ИО МД.

Внедрение системы ИО МД можно рассматривать как инновацию, так как этот процесс обладает характерными чертами инноваций. Во-первых, это организационно-техническое решение, новое для большинства предприятий, способствующее совершенствованию управления и продвижению продукции (услуг) и самой организации на рынок. Во-вторых, это решение базируется на использовании как внешних результатов научных исследований и разработок в областях информационных, телекоммуникационных, маркетинговых технологий, так и внутренних, специфических для конкретной организации. В-третьих, это комплексный процесс организационных изменений, охватывающий области управленческих задач, информационных систем и структур, информационной культуры и кадров. Возможность отождествления инновационной деятельности в целом и внедрения систем ИО МД как части организационных инноваций объясняется тем, что общее отношение руководителей предприятий к инновациям определяет, по нашему мнению, и инновационную политику по конкретным видам инновационной деятельности.

Анализ содержания статистической отчетности об инновациях выявил, что используемые классификации факторов, препятствующих инновациям, и результатов инновационной деятельности мало информативны для принятия управленческих решений. В этой связи предложены укрупненных группы «экономических», «технологических», «организационных» и «личных» факторов, препятствующих инновациям с детальным описанием каждой группы (табл. 5).

Таблица 5

Факторы, препятствующие внедрению систем ИО МД

Группы факторов	Описание факторов, включенных в группу
«Экономические» факторы	недостаток собственных денежных средств на разработку (покупку) идеи; недостаток финансовой поддержки со стороны государства; высокая стоимость практической реализации нововведений; высокий экономический риск; длительные сроки окупаемости нововведений.
«Технические и технологические» факторы	недостаточность имеющейся материальной базы для внедрения инноваций; ограничения в использовании информационных технологий (в наличии компьютеров, компьютерных программ, качественной связи, Интернет); неразвитость инфраструктуры (технологий, посреднических, юридических, банковских и прочих услуг) .
«Организационные» факторы	отсутствие полного понимания у руководителей механизмов реализации инноваций и того, как работают исполнители; противодействие организационной культуры внедрению инноваций; недостаток приверженности высшего руководства инновациям;

	отсутствие оргструктур (команд), ответственных за внедрение.
«Личностные» факторы	сопротивление работников и руководителей; недостаток знаний, навыков и квалификации персонала; нежелание выполнять дополнительную работу.
«Другие» факторы	противодействие клиентов и партнеров; отсутствие или несовершенство внутренних документов, стимулирующих инновационную деятельность (должностных инструкций; систем стимулирования внедрения инноваций и т.д.); недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих инновационную деятельность.

Предлагаемая классификация может быть использована как для инновационных процессов в целом, так и при анализе конкретного инновационного проекта, в частности внедрения систем ИО МД.

Разработанная классификация результатов инновационной деятельности по видам происходящих изменений предусматривает учет следующих групп изменений: стратегических, технических, экономических, административных, интеграционных, адаптационных и прочих. Она позволяет менеджерам осознать эффект синергизма намечаемых мероприятий по осуществлению инновационной деятельности (табл. 6).

Таблица 6

Классификация результатов инновационной деятельности

Виды изменений в результате инноваций	Характеристика результатов инновационной деятельности
Стратегические изменения, в т.ч.	
Рост бизнеса	- На базе существующих товаров: проникновение на сегмент; расширение сегмента, перепозиционирование, развитие рынка - На базе новых видов товара: усовершенствование товара, новый товар
Удержание (защита) существующего положения на рынке	- Совершенствование товарного предложения: расширение ассортимента товаров, повышение качества товара - Обеспечение конкурентоспособности
Изменение (перестройка) бизнеса	- Диверсификация
Экономические изменения	Увеличение объемов продаж Увеличение прибыли Сокращение затрат на заработную плату Сокращение материальных и энергозатрат
Технические изменения	Повышение гибкости производства Рост производственных мощностей Увеличение занятости
Административные изменения	Повысившаяся эффективность принятия решений Сокращение времени принятия решений

Интеграционные изменения (создание мотиваций и условий для реализации производственных функций)	Развитие внутренней организации (например, группировка похожих видов деятельности для достижения экономии на масштабах) Улучшение условий труда Большая децентрализация деятельности Уменьшение использования услуг сторонних организаций
Адаптационные изменения (сфокусированные на окружающей среде и информации, необходимой для принятия решений)	Улучшение обслуживания клиентов Улучшившееся качество информации о внешней среде Возросший статус информационных служб предприятия Повысившийся спрос на внешнюю информацию отделами предприятия Быстрый доступ к необходимой информации Уменьшение количества бумажной работы Возросшее правдоподобие результатов анализа
Прочие изменения	Снижение загрязнения окружающей среды Обеспечение соответствия техническим регламентам, правилам и стандартам

Приведенная классификация, по нашему мнению, имеет несколько преимуществ. В ней существенно расширен перечень возможных результатов инновационной деятельности, в т.ч. связанных с организационными и маркетинговыми инновациями; учтены стратегические выгоды от проведения инноваций, предусмотрена возможность отразить одновременно несколько инновационных результатов.

Отдельные элементы классификации могут быть использованы для изучения конкретных видов инноваций. В частности, такие элементы, связанные с внедрением систем ИО МД, были использованы в приведенном эмпирическом исследовании. Как организационная инновация, система ИО МД способствует, с одной стороны, более полному удовлетворению потребностей менеджеров в маркетинговой информации. С другой стороны, внедрение системы ИО МД оказывает поддержку другим инновационным процессам, поскольку, как показал статистический анализ, рыночная информация является основным источником генерации инновационных идей; она необходима для осуществления товарных инноваций, а ее недостаток является одним из наиболее существенных факторов, препятствующих инновациям.

Таким образом, предлагаемый методологический подход к системному исследованию процессов ИО МД организаций региона и его практическая реализация позволили обобщить опыт предприятий в этой области, осуществить типизацию ситуаций и объектов, раскрыть причинно-следственные связи различных сторон информационного обеспечения маркетинговой деятельности и на этой основе выявить резервы совершенствования управления маркетингом.

Список литературы:

1. Аакер Д., Кумар В., Дэй Дж. Маркетинговые исследования. 7-е изд. : пер. с англ. / под ред. С. Божук. СПб.: Питер, 2004. 848 с.

2. Аренков И.А. Теория и методология маркетинговых решений на принципах бенчмаркинга / под ред. акад. Г.Л. Багиева. СПб: СПбГУЭФ, 1998. 263 с.

3. Багиев Г.Л. Методы получения и обработки маркетинговой информации. СПб: Питер, 1996. 287 с.

4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. 4-е изд. М.: Издательство «Дело и сервис», 2008. 496 с.

5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: пер. с англ. / под ред. Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. СПб.: Питер, 2003. 896 с.

6. Малхотра Н. Маркетинговые исследования и эффективный анализ статистических данных: пер. с англ. Киев: ООО «ТИД «ДС», 2002. 768 с.

7. Новаторов Э.В. Методы разработки и анализа процесса обслуживания в маркетинге услуг // Маркетинг товаров и услуг. 2007. № 1 С. 50-57.

8. Ойнер О.К. Информационное обеспечение маркетинговой деятельности. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2001. 190 с.

9. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. 495 с.

Literature:

1. Aaker D., Kumar V., Day Dzh. Marketing researches. The 7th edition / translation from English under the editorship of S.Bozhuk. Spb.: Peter, 2004. 848 p.

2. Arenkov I.A. The theory and methodology of marketing decisions on benchmaring / Under the editorship of academician G.L.Bagieva. SPb: SpbSUEF, 1998. 263 p.

3. Bagiev G. L. Methods of reception and processing of the marketing information. SPb: Pieter, 1996. 287 p.

4. Golubkov E.P. Marketing research: the theory, methodology and practice. The 4th edition. M: Publishing house «Business and service», 2008. 496 p.

5. Kotler F. Marketing management / translation from English under the editorship of L.A.Volkovoj, JU.N.Kapturevskogo. Spb.: Peter, 2003. 896 p.

6. Malhotra N. Marketing researches and the effective analysis of statistical data. translation from English. Kiev: Open Company «TID «DS», 2002. 768 p.

7. Novatorov E.V. Methods of working out and the analysis of process of service in marketing of services//Marketing of the goods and services. 2007. № 1 p. 50-57.

8. Ojner O. K. The information supply of marketing activity. Ekaterinburg: Institute of economy of UrO of the Russian Academy of Sciences, 2001. 190 p.

9. Porter M. Competition: translation from English M: the Publishing house "Williams", 2000. 495 p.

ВЛИЯНИЕ РЫНОЧНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ АПК)

Иванов В.А.

В статье рассматривается современный затяжной и устойчивый характер кризиса в аграрном секторе районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей. Дается анализ причин кризиса, влияние радикальных реформ 1990-х гг. на экономическую и социальную ситуацию в сельском хозяйстве зоны Севера.

In the article is considered modern long and steady character of crisis in a agrarian sector of areas of the Extreme North and the districts equal to them. The analysis of the reasons of crisis, influence of radical reforms of the 1990-th years on an economic and social situation of agriculture of regions of the North is given.

Ключевые слова: регион, аграрная реформа, зона Севера, социальные типы хозяйств, производство продукции, ресурсный потенциал, финансовое состояние организаций, социально-экономическая ситуация, причины кризиса

Key words: region, agrarian reform, the zone of North, social types of enterprise, making products, resource potential, financial statement of organizations, social and economic situation, reason of crisis

Опыт аграрной реформы 1990-х гг., смысл и содержание которой заключался в отказе от административно-командных методов управления, разгосударствлении аграрных отношений и переходе к рыночному способу хозяйствования, еще короток – измеряется 18-ю годами. Тем не менее, он позволяет осмыслить происходящие процессы, выявить причины кризиса в аграрной сфере.

В ходе рыночных преобразований на селе происходят противоречивые социально-экономические процессы. За последние годы в основном созданы правовые и организационные условия для функционирования различных форм собственности и хозяйствования, заложены основы включения рыночных механизмов развития. Ликвидирована государственная монополия на землю. Подавляющая часть сельскохозяйственного производства и вся сфера переработки и реализации сельхозпродукции приватизированы. Сельскохозяйственные товаропроизводители получили право выбора форм хозяйствования, полную свободу в реализации произведенной ими продукции, приобретении материально-технических ресурсов и использовании доходов.

В настоящее время большинство жителей села обрели право собственности на землю. В собственность крестьян переданы имущественные и земельные паи, увеличены размеры личного землепользования и сняты ограничения с личного подсобного хозяйства, жилищного и подворного строительства. Доступ к земле открыт и для горожан.

В условиях структурной перестройки экономики и связанных с этим ростом числа

безработных и ухудшением материального положения наделение граждан землей для ведения товарного и домашнего хозяйства является важным элементом социальной защиты населения.

Создана новая социально-экономическая структура агропромышленного производства, характеризующаяся наличием частных, коллективных и индивидуальных организационно-правовых форм хозяйствования. По результатам Всероссийской сельскохозяйственной переписи (ВСХП) 2006 г. в целом по районам Крайнего Севера и приравненных к ним местностям насчитывалось 3,4 тыс. сельхозорганизаций, в т.ч. 1,2 тыс. крупных и средних, 10,0 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, 1,5 тыс. индивидуальных предпринимателей, 6,4 тыс. некоммерческих объединений граждан (садоводческих, огороднических, дачных и др.), 1134,0 тыс. личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан.

Таким образом, для аграрной сферы зоны Севера характерно сочетание крупных, средних и малых организаций и хозяйств. В настоящее время здесь функционируют коллективный, личный подсобный, крестьянско-фермерский уклады. Сформировались различные организационно-правовые формы: производственные сельскохозяйственные кооперативы, хозяйственные товарищества и общества, государственные унитарные предприятия, личные и фермерские хозяйства.

На Севере среди крупных и средних сельхозорганизаций на долю хозяйственных товариществ и обществ приходилось 26,7%, государственных и муниципальных унитарных предприятий – 25,5%, хозяйственных товариществ и обществ – 19,2%. В районах Севера, по сравнению с Россией, значительно выше доля государственного сектора. Если в целом по России доля государственных и муниципальных унитарных предприятий составляла 9,5%, то по зоне Севера – 25,5%, а в Сибирском федеральном округе – 35,9% (табл.1).

Таблица 1

Структура сельскохозяйственных организаций по организационно-правовым формам на 1 июля 2006 г., %

Хозяйствующие субъекты	Россия	Районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности	Федеральные округа				
			Северо-Западный	Приволжский	Уральский	Сибирский	Дальневосточный
Крупные и средние сельхозорганизации – всего из них:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Хозяйственные товарищества и общества	35,2	19,2	31,0	25,0	19,0	18,1	12,4
Производственные сельхозкооперативы	37,9	26,7	25,8	25,0	18,1	18,5	33,3
Государственные и муниципальные унитарные предприятия	9,5	25,5	18,7	-	23,3	35,9	25,8

Малые сельхозпредприятия - всего из них:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Хозяйственные товарищества и общества	58,7	28,7	46,4	100,0	52,0	11,9	38,4
Производственные сельхозкооперативы	30,8	43,5	20,9	-	20,0	68,9	25,9

ВСХП показала, что аграрное производство в 2006 г. не осуществляли 32,3 % крупных и средних организаций, 37,0% – малых предприятий, 50,4% – фермерских хозяйств, 12,2 % - личных подсобных и других индивидуальных хозяйств граждан (рис.1). В целом по России эти показатели составляли соответственно 29.4%; 37,0%; 51,1%; 24,1%. Это свидетельствует, что современная аграрная политика государства не стимулирует развитие аграрного предпринимательства.

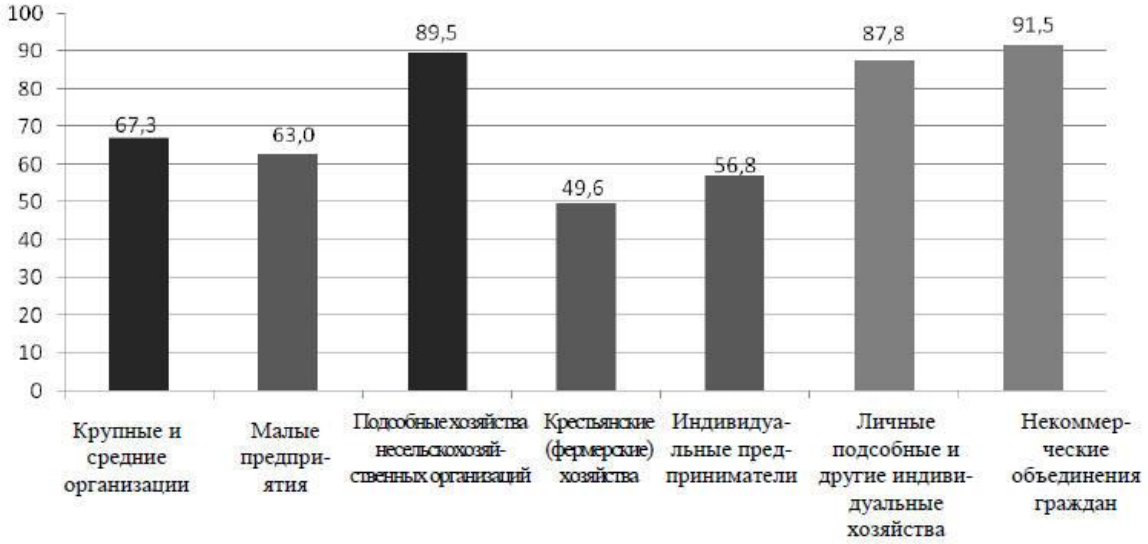

Рис.1. Доля организаций и хозяйств районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, осуществлявших сельскохозяйственную деятельность в 2006 г., % от общего числа соответствующих хозяйствующих субъектов.

В ходе экономических преобразований в аграрной сфере возрастает роль частнособственнического сектора хозяйствования. В 2007 г. на долю частного сектора, представленного личными и фермерскими хозяйствами, приходилось (за исключением арктических субъектов) от половины до 90% валовой продукции сельского хозяйства (табл. 2).

Таблица 2

Динамика соотношения доли различных социальных типов хозяйств в производстве валовой продукции в субъектах, территории которых полностью входят в зону Севера, %

Субъект федерации	С.-х. организации			Хозяйства населения			Фермерские хозяйства		
	1990 г.	2000 г.	2007 г.	1990 г.	2000 г.	2007 г.	1992 г.	2000 г.	2007 г.

Республика Карелия	85	53,8	47,1	15	45,0	50,3	0,6	1,2	2,6
Республика Коми	80	48,5	50,1	20	50,7	46,9	0,6	0,8	3,0
Архангельская обл.	83	22,6	43,3	17	73,9	52,4	0,6	3,5	3,7
Ненецкий А.О.	91	60,9	91,3	9	34,1	8,2	…	5,0	0,5
Мурманская обл.	95	76,3	77,0	5	28,4	21,921,9	0,1	0,2	1,1
Ханты-Мансийский А.О.	71	26,0	16,2	29	71,8	76,2	…	2,2	7,6
Ямало-Ненецкий А.О.	71	65,2	49,8	29	34,6	49,9	…	0,2	0,3
Республика Тыва	54	11,9	10,2	46	80,9	87,6	3,5	7,2	2,2
Республика Саха (Якутия)	78	20,2	18,6	22	68,0	52,4	1,4	11,8	29,0
Камчатский край	85	32,3	18,8	27	64,5	76,8	1,7	3,2	4,4
Магаданская обл.	89	44,4	25,8	11	50,8	51,6	0,6	4,8	22,6
Сахалинская обл.	80	36,7	33,8	20	56,2	59,6	2,5	7,1	6,6
Чукотский А.О.	91	77,4	96,6	9	21,4	3,1	10,7	1,2	0,3

Источники:

1. Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. – М., 1995. С.822, 824.

2. Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб./ Росстат. – М., 2008. – С.440-443.

Хозяйства населения доминируют в производстве картофеля и овощей (кроме Сахалинской обл., Ненецкого и Чукотского автономных округов), а сельхозорганизации (за исключением Республики Тыва и Ненецкого автономного округа) – яиц. В сельхозорганизациях Европейского Севера, а также Чукотского автономного округа производилась преобладающая доля продукции скотоводства (табл.3).

Таблица 3

Соотношение доли сельхозорганизаций и хозяйств населения в производстве сельскохозяйственной продукции в субъектах, территории которых полностью входят в зону Севера, в 2008 г., %

Субъект федерации	Сельскохозяйственные организации				Хозяйства населения			
	карто-фель	овощи	молоко	мясо (уб. вес)	карто-фель	овощи	молоко	мясо (уб. вес)
Республика Карелия	17,0	30,3	79,1	73,4	79,3	67,3	19,1	23,5
Республика Коми	5,3	23,2	48,5	75,3	93,1	74,6	45,4	21,3
Архангельская обл.	9,9	10,6	57,2	75,7	85,8	89,0	33,6	20,5
Ненецкий А.О.	-	86,9	93,8	76	98,8	13,1	6,2	20,5
Мурманская обл.	1,5	61,6	95,5	92,9	97,7	37,3	2,5	6,0
Ханты-Мансийский А.О.	0,9	6,9	26,7	23,5	97,8	92,1	41,8	22,6
Ямало-Ненецкий А.О.	-	30,2	75,0	38,5	100	69,8	19,9	61,3

Республика Тыва	7,7	18,0	10,3	15,3	91,5	81,4	87,9	82,0
Республика Саха (Якутия)	12,7	14,2	12,3	15,0	75,5	60,2	52,7	55,4
Камчатский край	20,6	26,5	44,4	43,9	66,4	58,8	46,8	48,2
Магаданская обл.	10,4	3,1	33,8	21,0	70,4	57,7	29,6	48,5
Сахалинская обл.	24.9	46,1	39,9	52,8	67,9	38,3	50,2	36,9
Чукотский А.О.	-	65,8	81,6	99,0	100	17,0	18,4	1,0

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб./ Росстат. – М., 2009. – С. 529-536.

В большинстве субъектов Севера крестьянские (фермерские) хозяйства не играют существенной роли в формировании продовольственного фонда. Лишь в Республике Саха (Якутия) производство молока фермерами составило 35% от общего объема, мяса – 29,6%, соответственно в Магаданской обл. – 36,6% и 30,4%, в Ханты-Мансийском автономном округе – 31,4% и 53,8% (табл.4).

Переход к рынку сопровождался сокращением производства продукции сельского хозяйства. За 1990-2008 гг. производство картофеля снизилось на 12%, мяса – в 3,2, молока – 2,5, яиц – в 2,4 раза (табл.5).

За годы реформ произошла деградация производственного потенциала. Посевные площади за 1990-2008 гг. сократились с 1056,4 тыс. до 323,7 тыс. га, поголовье крупного рогатого скота уменьшилось с 1587 тыс. до 569,6 тыс. гол., свиней – с 1143,1 до 215,5 тыс., оленей – с 2260,6 тыс. до 1458,8 тыс. гол.

В растениеводстве происходит ухудшение агрохимических и водно-физических свойств почвы, увеличение площадей заболоченных и закустаренных земель в связи с разрушением осушительных систем и сокращением мелиоративных работ. Резко уменьшилось внесение минеральных и органических удобрений (табл. 6). В результате вынос питательных веществ с урожаем из почвы превышает их внесение.

Таблица 4

Доля крестьянских (фермерских) хозяйств в производстве продукции сельского хозяйства в субъектах, территории которых полностью входят в зону Севера, %

Субъект федерации	Картофель		Овощи		Молоко		Мясо (уб.вес)		Яйца	
	1995 г.	2008 г.	1995 г.	2008 г.	1995 г.	2008 г.	1995 г.	2008 г.	1995г.	2008г.
Республика Карелия	1,8	3,7	1,1	2,4	1,9	1,7	1,5	3,1	0,1	0,3
Республика Коми	0,9	1,6	0,1	2,2	1,1	6,1	0,9	3,3	0,2	0,1
Архангельская обл.	1,0	4,3	0,2	0,3	1,6	9,1	0,9	3,9	-	-
Ненецкий А.О.	1,1	1,2	-	-	0,0	0,0	4,0	3,5	-	-
Мурманская обл.	0,3	0,8	-	1,1	0,4	2,0	1,0	1,1	-	1,3
Ханты-Мансийский А.О.	2,9	1,3	0,3	1,0	3,7	31,4	6,9	53,8	0,5	3,2
Ямало-Ненецкий А.О.	0,9	0,0	0,0	-	0,0	0,0	0,0	0,2	-	-

Республика Тыва	5,2	0,8	6,8	0,6	9,4	1,8	6,1	2,7	0,5	0,3
Республика Саха (Якутия)	12,2	11,8	11,6	25,6	11,0	35,0	14,9	29,6	2,8	1,6
Камчатский край	2,1	13,0	3,1	14,7	2,2	8,8	3,4	7,9	0,3	0,3
Магаданская обл.	9,9	19,2	9,3	39,3	1,6	36,6	6,3	30,4	-	8,8
Сахалинская обл.	3,6	7,2	5,6	15,6	6,2	9,8	2,7	10,3	1,1	0,4
Чукотский А.О.	-	-	1,8	17,2	2,9	-	17,2	-	-	-

Источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб./ Росстат. – М., 2009. – С. 529-536.

2. Агропромышленный комплекс России. – М.: МСХиП, 2002. – С. 261-262.

3. Агропромышленный комплекс России. – М.: МСХ, 2008. – С.365-366.

Таблица 5

Производство продукции сельского хозяйства в субъектах, территории которых полностью входят в зону Севера, за 1990-2008 гг., тыс.т

Продукция	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г.к 1990г.,%
Картофель	755,1	1227,6	1067,8	725,7	592,5	664,4	88
В том числе Европейский Север	404,1	846,8	709,9	402,5	249,2	305,2	76
Овощи	186,1	257,9	255,9	192,9	177,5	190,1	102
В том числе Европейский Север	72,3	127,7	136,4	77,4	75,1	77,7	107
Мясо (уб.вес)	307,4	169,3	90,2	92,6	94,9	97,3	32
В том числе Европейский Север	149,7	78,3	44,8	44,2	46,8	49,1	33
Молоко	1547,1	901,7	694,9	632,4	637,6	628,1	41
В том числе Европейский Север	856,8	492,9	391,6	309,1	305,6	288,1	34
Яйцо, млн. шт.	2208,7	1153,9	891,9	951,2	933,6	908,6	41
В том числе Европейский Север	1377,2	791,4	640,4	598,8	552,5	569,2	41

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат.сб./ Росстат. – М., 2009. - С.560,561, 564, 565, 584, 585, 586, 587, 590, 591.

Таблица 6

Внесение удобрений на 1 га посева в сельхозорганизациях субъектов, территории которых полностью входят в зону Севера

Субъект федерации	Минеральные удобрения (в пересчете на 100 % питательных веществ), кг	Органические удобрения, т

	1990 г.	2000 г.	2008 г.	1990 г.	2000 г.	2008 г.
Республика Карелия	215,0	48,7	14,5	15,0	4,2	3,6
Республика Коми	134,6	34,4	9,0	17,9	7,0	3,8
Архангельская обл.	117,3	4,1	17,6	11,9	3,4	2,4
Мурманская обл.	241,4	210,0	73,1	29,3	11,4	14,6
Республика Тыва	25,1	-	4,8	0,4	0,1	-
Республика Саха (Якутия)	42,8	3,7	12,2	4,9	1,3	0,5
Камчатский край	250,6	35,1	36,9	8,2	2,1	0,1
Магаданская обл.	247,6	11,0	9,1	23,0	5,8	2,1
Сахалинская обл.	354,3	50,2	43,0	26,9	2,4	1,4

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб./ Росстат. – М., 2009. – С.570, 571.

Наблюдается организационное, техническое и технологическое оставление отрасли. Парк тракторов всех марок в сельхозорганизациях Республики Коми за 1990-2008 гг. сократился с 6778 до 1016 шт., объем энергетических мощностей – с 1497 тыс. л.с. Происходит уменьшение тракторов и энергетических мощностей на 100 га посевов, одновременно возрастает площадь сельхозугодий в расчете на 1 работника (рис.2).

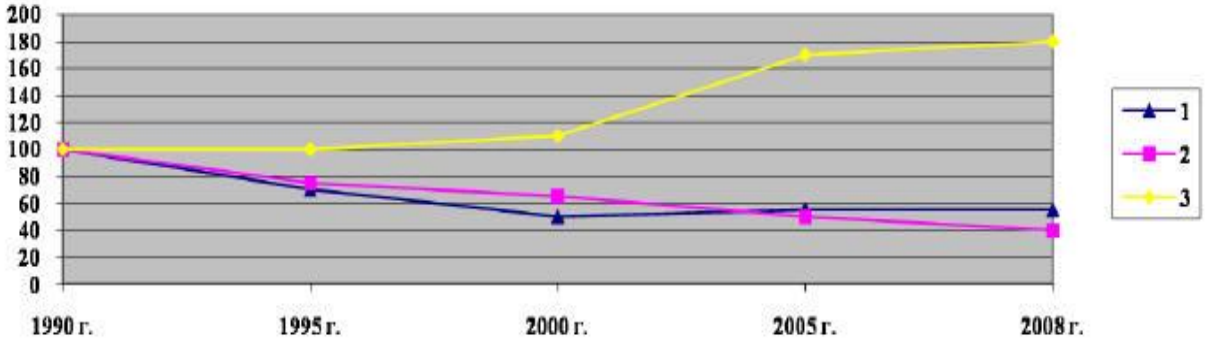

Рис.2. Изменение наличия с.-х. угодий, тракторов и энергетических мощностей в сельхозорганизациях Республики Коми, 1990 г. = 100: 1 – энергетические мощности на 100 га посевов; 2-тракторы на 100 га посевов; 3- с.-х. угодья на работника.

При значительном сокращении энергетических мощностей имеющаяся у предприятий и хозяйств техника катастрофически стареет. Данные ВСХП показали, что в крупных и средних сельхозорганизациях районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей лишь 5% тракторов в возрасте до 3 лет, доля тракторов в возрасте 9 лет и более составляет 82%. В малых предприятиях эти показатели составили соответственно 4 и 89%. В фермерских хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей показатели возрастной структуры немного лучше: доля тракторов в возрасте до 3 лет составляла 8%, а 9 лет и более - 75%.

В сельхозорганизациях Севера нарушен принцип самоокупаемости и самофинансирования. За последние три года доля убыточных организаций колебалась от 30 до 42%. Уровень рентабельности в 4-5 раз ниже нормы, необходимой для осуществления расширенного воспроизводства. Крайне низким остается уровень рентабельности продукции животноводства, ведущей отрасли региона. Производство говядины убыточно (табл. 7).

Тяжелое финансовое состояние предприятий обусловлено диспаритетом цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию. Сопоставление индексов себестоимости и выручки от реализации продукции скотоводства и свиноводства по сельхозорганизациям Республики Коми за 1990-2008 гг. показало, что если себестоимость 1 ц молока за этот период увеличилась в 33,2 раза, то выручка от реализации – только в 16,9, мяса крупного рогатого скота – соответственно в 28,9 и 10,5, мяса свиней – 35,0 и 20,7 раза (табл.8). В этих условиях потенциальная эффективность инвестиций будет крайне низкой, они могут даже не окупиться. Поддержание паритетности цен сельскохозяйственным товаропроизводителям должно достигаться за счет компенсационных выплат из бюджета.

Таблица 7

Динамика прибыли и рентабельности сельскохозяйственной продукции в сельхозорганизациях районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей за 1998- 2007 гг.

Показатель	1998 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Прибыль, убыток (-), млн руб.	-2,1	-0,9	0,4	0,5	1,3
Доля убыточных организаций, %	90	70	42	35	30
Рентабельность, убыточность (-), %					
Вся деятельность	-36,3	-11,7	3,4	3,9	9,4
Растениеводство	-18,0	14,5	17,4	20,2	22,6
Животноводство	-31,8	-10,7	4,6	8,3	9,4
Зерно	-23,0	24,3	-6,1	7,7	20,6
Картофель	2,0	30,8	44,5	31,3	24,2
Овощи открытого грунта	6,3	41,3	36,7	72,5	66,4
Молоко	-26,2	-0,2	10,9	11,3	10,7
Говядина	-56,2	-43,6	-35,2	-31,3	-29,5
Свинина	-32,3	-24,2	5,9	-0,7	1,3
Мясо птица	-21,2	-10,6	16,0	11,8	3,8
Яйцо	-5,8	-1,9	-1,9	0,8	4,2

Источник: Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 1998-2007 гг. [Электронный ресурс]: Росстат. М., 2008. URL: http://www.gks.ru/

Таблица 8

Индексы себестоимости и выручки от реализации 1 ц продукции животноводства по сельскохозяйственным организациям Республики Коми

Виды продукции	Индексы себестоимости		Индексы выручки		Отношение индексов выручки к индексам себестоимости	
	2008 г. к 1990 г.	2008 г. к 2007 г.	2008 г. к 1990 г.	2008 г. к 2007 г.	2008 г. к 1990 г.	2008 г. к 2007 г.
Молоко	33,2	1,46	16,9	1,53	0,51	1,05

Мясо крупного рогатого скота	28,9	1,36	10,5	1,19	0,36	0,88
Мясо свиней	35,0	1,20	20,7	1,30	0,59	1,08
Мясо птицы	13,3	1,06	13,6	1,13	1,02	1,07
Яиц, тыс. шт.	31,2	1,21	24,2	1,24	0,78	1,02

Рассчитано: Сельское хозяйство в Республике Коми. 2009: стат.сб./ Комистат. – Сыктывкар, 2009. – С.42.

Изъятие финансовых ресурсов из сельского хозяйства республики, например, в 2003 г. составило 521 млн руб., в том числе за счет высоких цен на материальные ресурсы – 177, низкого уровня оплаты труда – 65, заниженных цен на продукцию сельского хозяйства – 223 млн руб. Бюджетная поддержка отрасли была 325 млн руб., в том числе из федерального бюджета – 40, бюджета Республики Коми - 285 млн руб., т.е. сумма перекачки доходов из сельского хозяйства в пользу государства и монопольных поставщиков ресурсов и переработчиков продукции составила 196 млн руб.

Рыночные преобразования привели к резкому снижению уровня жизни, ухудшению среды обитания сельских жителей. По данным исследований к.э.н., ведущего научного сотрудника ИСЭиЭПС Коми НЦ УрО РАН В.В.Терентьева, северное село переживает системный кризис, основными проявлениями которого являются не только спад агропроизводства, но и обострение демографической ситуации, высокий уровень безработицы сельского населения, проблемы его бедности, снижение качества жизни.

Современная социально-экономическая и демографическая ситуация на селе характеризуется комплексом накопившихся проблем, препятствующих динамичному устойчивому развитию сельских территорий и аграрного сектора. Из-за низкого уровня и качества сельской жизни, увеличения преимуществ города по условиям жизнедеятельности за 1990-2009 гг., несмотря на административно-территориальные преобразования городских населенных пунктов в сельские, численность сельского населения Республики Коми сократилось на 72,1 тыс. чел., или на 23,8%. Наблюдается интенсивное снижение демографического и трудового потенциала сельского населения. За 1989-2009 гг. доля лиц моложе трудоспособного возраста уменьшилась с 28,9 до 18,2%, а старше трудоспособного возраста возросла с 13,9 до 17,3%. За 1990-2006 гг. ожидаемая продолжительность жизни при рождении у сельского населения снизилась с 67,5 до 61,3 года. На всем протяжении исторического развития уровень смертности сельского населения был выше городского. В последние годы естественная убыль сельского населения превышала городскую в расчете на 1000 чел. населения в три раза. Со значительным сокращением сельского населения средняя плотность его за 1990-2008 гг. уменьшилась с 1,3 до 1 чел. на 1 кв.км.

Центральной проблемой сельского рынка труда является проблема безработицы и текучести кадров. Уровень общей безработицы в 2006 г. достигал 21%, в 2007 г. - 16,3%, зарегистрированной - соответственно 5,8 и 5,9%. На начало 2008 г. напряженность на рынке труда составляла 8,2 чел. на одну вакансию.

В республике численность работников, занятых в сельхозорганизациях за 1990-2008 гг. из-за спада производства, неблагоприятной демографической ситуации, низкой зарплаты уменьшилась на 22,9 тыс. чел. (с 29,5 до 6,6 тыс. чел.). Коэффициент выбытия работников из сельхозпредприятий в 2008 г. достигал 48%. По данным официальной статистики, в 2008 г. в сельской местности насчитывалось 14,1 тыс. безработных, из них 6,4 тыс. состояли на регистрационном учете в государственных учреждениях службы занятости.

Обострилось положение в социальной сфере села в связи с сокращением строительства жилья, объектов здравоохранения, образования, культуры, бытового обслуживания. Закрылись в сельской местности многие школы, дошкольные учреждения, магазины, клубы, предприятия общественного питания, комплексные приемные пункты. Если за 1981-1990 гг. в селах республики в среднем за год вводилось 115, то в 1999-2008 гг. - только 56 тыс. кв.м жилья. Индивидуальный жилой фонд, составляющий 72% общего жилого фонда села, практически не имеет коммунальных удобств и его значительная часть (21%) находится в ветхом и аварийном состоянии. Низким остается инженерное обустройство жилищного фонда на селе. На конец 2008 г. жилищный фонд села был обеспечен водопроводом в четыре, канализацией – в пять, центральным отоплением – в три, газом – в два, горячим водоснабжением – в девять, ваннами – в восемь раз меньше, чем в городе. Снижается территориальная доступность для сельчан образовательных, медицинских, культурных, торговых, бытовых и других социальных услуг. Разрыв между городом и селом по уровню обеспеченности врачами в расчете на 10000 населения выше почти в три раза, средним медицинским персоналом – в два раза. На начало 2007 г. обеспеченность сельского населения больничными койками была в 2,5 раза ниже, чем городского. Разрыв уровня оборота розничной торговли в расчете на одного городского и сельского жителя доходит до 2,5 - 3 раз. Происходит сокращение и опустение сел и деревень, растет число мелких населенных пунктов.

Аграрная экономика, экономически социально несправедливая общественная оценка сельскохозяйственного труда не обеспечивают сельскому населению социально приемлемый уровень доходов. В 2007 г. среднедушевые денежные доходы населения республики находились на уровне 16,2 тыс. руб., в том числе городского – 19,2 тыс. руб., сельского – 8,4 тыс. руб., или в 2,3 раза ниже городского уровня.

В структуре денежных доходов наибольший удельный вес приходится на заработную плату. Фактическая среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций сельского хозяйства за 2006-2008 гг. была ниже уровня всех отраслей народного хозяйства в 2,2 раза, а по сравнению с отраслями по добыче полезных ископаемых – в 4,3 раза. Она составляла всего 1,5 прожиточных минимума трудоспособного населения. Зарплата в сельских районах (за исключением Сыктывдинского и Прилузского) значительно ниже прожиточного минимума трудоспособного населения. По географическому расположению наиболее низкая зарплата работников сельского хозяйства была в таких периферийных сельских районах, как Ижемский, Усть-Куломский, Троицко – Печорский, Койгородский, Удорский, где ее величина к прожиточному минимуму в 2008 г. составляла всего 44-67%. Значительная часть сельского населения находится за чертой бедности. Низкий уровень зарплаты в аграрной сфере обусловлен недостатком источников средств для ее повышения вследствие нарушения межотраслевого обмена результатами производства, недостаточности государственной поддержки, сложности сбыта произведенной продукции, ограниченного платежеспособного спроса населения, импорта продукции и недостаточной ее конкурентоспособности. Между тем, сельские жители должны иметь доходы, сопоставимые со средними доходами горожан, в противном случае подрывается устойчивость сельского развития. Увеличение оплаты труда только за счет доходов сельскохозяйственной деятельности нереально, так как многие сельхозорганизации убыточны или низкорентабельны. Необходимо государственное регулирование уровня оплаты труда, дающее возможность семье прожить в деревне и работать в сельском хозяйстве.

Основные причины сложившейся кризисной ситуации в аграрном секторе следующие: диспаритет цен на сельскохозяйственную продукцию и материально-технические

ресурсы, поставляемые селу; жесткая кредитная политика государства и коммерческих банков и резкое удорожание кредитных ресурсов; неплатежеспособность потребителей и несвоевременные расчеты за реализованную продукцию; низкие закупочные цены, высокие цены на энергоресурсы, технику, удобрения; снижение государственной поддержки; нарушение корпоративных связей, акционирование агросервисных предприятий, призванных обслуживать сельских товаропроизводителей, сделавшие их фактически независимыми от тружеников деревни; либерализация импорта продовольствия; падение платежеспособного спроса населения; отсталые технологии, высокий уровень износа основных фондов; крайне низкий уровень жизни тружеников села; дефицит квалифицированных кадров в отрасли; недостаточный уровень менеджмента; неразвитость производственной и социальной инфраструктуры.

Таким образом, радикальные реформы 1990-х гг. сопровождались деградацией не только производственного потенциала отрасли, но и крестьянского сообщества. Современный кризис аграрной сферы Севера носит затяжной и устойчивый характер и требует необходимости разработки многоцелевой эффективной аграрной политики, нацеленной на модернизацию и технологическое обновление сельскохозяйственного производства, повышение уровня и качества жизни крестьян. Это потребует перераспределения финансовых ресурсов государства в пользу аграрного сектора.

Список литературы:

1. Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. – М., 1995. С.822, 824.

2. Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб./ Росстат. – М., 2008. – С.440-443.

3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб./ Росстат. – М., 2009. – С. 529-536.

4. Агропромышленный комплекс России. – М.: МСХиП, 2002. – С. 261-262.

5. Агропромышленный комплекс России. – М.: МСХ, 2008. – С.365-366.

6. Экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 1998-2007 гг. [Электронный ресурс]: Росстат. М., 2008. URL: http://www.gks.ru/

7. Сельское хозяйство в Республике Коми. 2009: стат.сб./ Комистат. – Сыктывкар, 2009. – С.42.

Literature:

1. Statistical Yearbook of Russia / Goskomstat of Russia. - M., 1995. P.822, 824.

2. Russian Statistical Yearbook. 2008: stat. Sat / Rosstat. - M., 2008. - P.440-443.

3. Regions of Russia. Socio-economic indicators. 2009: stat. Sat / Rosstat. - M., 2009. - P. 529-536.

4. Agriculture Russia. - M.: MSHiP, 2002. - P. 261-262.

5. Agriculture Russia. - Moscow: Ministry of Agriculture, 2008. - P.365-366.

6. Economic and social indicators of the Far North and equivalent areas in 1998-2007. [Electronic resource]: Rosstat. M., 2008. URL: http://www.gks.ru/

7. Agriculture in the Republic of Komi. 2009: stat.sb. / Komistat. - Syktyvkar, 2009. - P.42.

АЛГОРИТМ ОТБОРА ПЕРСПЕКТИВНЫХ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТА СИНЕРГИИ

Ищенко С.М.

В статье углубляется понятие эффекта синергии в контексте слияний и поглощений компаний. Исследуется взаимосвязь между чистой приведенной стоимостью эффекта синергии и эффективностью слияний и поглощений компаний. Описаны подходы и методы оценки эффекта синергии от слияний и поглощений. В работе содержится характеристика и научное обоснование алгоритма отбора сделок по слиянию (поглощению). Данный алгоритм позволит избежать неэффективных сделок собственников по реструктуризации компаний.

Extended understanding of the synergy effect from mergers and acquisitions of companies is presented in the paper. In the submitted work communication between net present value of the synergy effect and efficiency of mergers and acquisitions of companies is investigated. Approaches and methods of the estimation of the synergy effect from mergers and acquisitions are described. In clause the description and a scientific substantiation of procedure of the choosing of the deals of mergers and acquisitions contains. The procedure will allow to avoid inefficient deals of owners on restructuring of companies.

Ключевые **слова: слияние, поглощение, эффект синергии, чистая приведенная стоимость эффекта синергии, реструктуризация компаний, подходы и методы оценки, эффективность**

Keywords: merger, acquisition, synergy effect, net present value of the synergy effect, restructuring of companies, approaches and methods of the estimation, efficiency

Стремление получить эффект синергии является одной из основных причин заключения сделок по слиянию (поглощению) компаний, так как, с точки зрения менеджмента, его появление создает предпосылки для роста эффективности и конкурентоспособности компании, является единственным преимуществом, которое недоступно для повторения ни одним ее конкурентом и позволяет запустить механизмы развития компании по принципу комплементарной эффективности. Эффект синергии возникает не случайно, а является результатом целенаправленного управления стоимостью компании при наличии у ее менеджмента компетенций в вопросах управления синергией. Однако в России вопросы оценки эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний являются относительно новым объектом изучения и потому нуждаются в дальнейшей разработке. Существующие на сегодняшний день подходы и методы оценки эффекта синергии требуют внесения значительных модификаций. В связи с вышеизложенным, возникает необходимость разработки целостной методологии оценки эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний и алгоритма отбора перспективных сделок на основе данного показателя.

Процессы, происходящие в мировой экономике в настоящее время, в частности, ее глобализация и ориентация компаний на экспансию и рост как дополнительные источники расширения деятельности и повышения стоимости компании за счет

достижения эффекта синергии, позволяют поставить вопрос об использовании эффекта синергии в качестве критерия отбора перспективных сделок по слиянию (поглощению). Это требует уточнения понятия эффекта синергии в контексте слияний (поглощений) компаний - M&A (Mergers & Acquisitions).

На сегодняшний день не существует единого подхода к определению понятия эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний, что, соответственно, приводит к сложностям при определении его величины (табл. 1).

Применение каждого из указанных в таблице определений эффекта синергии в отдельности было бы неточным. Очевидно, что эффект синергии нельзя рассматривать только как интеграцию выгод от объединения компаний, ведь частные выгоды от функционирования могут проявляться у каждой компании в отдельности, а эффект синергии предполагает, что в ходе слияния (поглощения) возникают такие выгоды, которые приводят к приросту стоимости объединенной компании в связи с тем, что использование факторов производства организуется более эффективно. Такие распространенные определения синергетического эффекта, как «комбинация бизнесов, которая делает два плюс два равным пяти» или «интеграция выгод от объединения стратегий и экономии на масштабе», являются неточными и вводящими в заблуждение. Очевидно, что эффект синергии возникает только в том случае, когда в результате объединения у компании появляется какая-то новая компетенция или стратегическое преимущество, не доступное ее конкурентам, что и приводит к более высокой оценке ее стоимости со стороны рынка.

Можно выделить следующие основные характеристики эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний:

Таблица 1

Подходы к определению сущности эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний

Понятие эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний	Сторонники подхода
Комбинация бизнесов, которая делает 2 + 2 = 5 или даже 2 + 2 > 5	Грязнова А.Г., Федотова М.А. [1]
- Интеграция выгод от объединения стратегий и экономии на масштабе - Сумма всех выгод от создания интегрированной производственной системы для каждого ее участника, включая маркетинговые, технологические, информационные, экономические и финансовые составляющие, извлечение которых было бы невозможно при разрозненном функционировании участников - Очевидная выгода объединения бизнес-единиц - Выгода корпоративного центра, так как решение о поглощении исходит из головного офиса и работа по объединению предприятий проводится им же - Согласованное, взаимно усиливающее действие двух или нескольких подсистем, увеличивающее упорядоченность (уменьшающее энтропию) системы в целом, в результате чего единая система производит больший эффект, нежели все ее подсистемы по отдельности; в бизнесе - преимущество от совместной деятельности нескольких предприятий (компаний) по сравнению с их разрозненной деятельностью	Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. [2]

Увеличение эффективности деятельности объединенной фирмы сверх того, что две фирмы уже могут или должны выполнять как независимые, что на управленческом языке означает «конкурировать лучше, чем кто-либо когда-либо мог ожидать», или увеличение конкурентного преимущества сверх того, которое необходимо фирмам, чтобы выжить на своих конкурентных рынках	Сироуер М.Л., Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. [3]
Объединение усилий для более эффективного использования ресурсов и упрочения позиций компании в конкурентной борьбе	Максимцов М.М., Игнатова А.В. [4]
Усиление имеющихся конкурентных преимуществ за счет приобретения преимуществ друг друга, что применительно к слияниям и поглощениям означает способность объединенной компании приносить прибыль большую, чем суммарная прибыль двух ранее существовавших компаний в отдельности	Авхачев Ю.Б. [5]
Объединение двух компаний, при котором стоимость производственных активов объединенной фирмы оказывается выше, чем простая сумма их активов (стоимость капитала увеличивается в связи с тем, что использование факторов производства в объединенной фирме организовано более эффективно)	Боди З., Мертон Р. [6]
Эффект от совместных действий, комбинированная стоимость обеих фирм (фирмы-цели и фирмы-покупателя), или потенциальная дополнительная стоимость, появляющаяся в результате объединения двух фирм	Дамодаран А. [7]
Вариант реакции организма на комбинированное воздействие двух или нескольких лекарственных веществ, характеризующийся тем, что это действие превышает действие, оказываемое каждым компонентом в отдельности; по отношению к слиянию «организм» - это корпорация-покупатель, «лекарственное вещество» - корпорация-цель, а «реакция организма» - получение корпорацией-покупателем добавленной экономической стоимости, созданной в результате покупки корпорации-цели	Рудык Н.Б. [8]
Системный эффект, отличный от суммарного эффекта отдельных элементов системы, при котором итоговая стоимость бизнеса после объединения превышает суммарную стоимость всех бизнесов, участвующих в слиянии, до образования единого целого	Егерев И.А. [9], Липсиц И.В., Коссов В.В. [10]

1) наличие реакции объединенной системы компаний на происходящие изменения, проявляющейся как согласованное, совместное, упорядоченное действие входящих в объединенную компанию подсистем, приводящее к росту эффекта от деятельности, возникновению новых (усилению имеющихся) конкурентных преимуществ (выгод);
2) увеличение эффективности деятельности объединенной фирмы, проявляющееся в способности объединенной компании приносить большую прибыль, чем суммарная прибыль ранее существовавших компаний;
3) появление дополнительной стоимости объединенной фирмы, отличной от суммарной стоимости бизнесов при их разрозненном функционировании.

С учетом вышесказанного, можно дать следующее определение эффекта синергии. **Эффект синергии от слияния (поглощения) компаний** – это добавленная стоимость от объединения и согласованного действия бизнесов, возникающая вследствие более эффективного использования факторов производства, позволяющего усилить или получить конкурентные преимущества объединенной системы, достижение которых было бы невозможно при разрозненном функционировании бизнес-единиц, и представляющая собой сумму всех выгод (синергий) от создания интегрированной системы.

Модели оценки величины эффекта синергии следует рассматривать как один из инструментов отбора перспективных сделок M&A. При необходимости выбора из нескольких вариантов компаний – объектов для поглощения оптимальным будет считаться выбор той компании-цели, приобретение которой обеспечит компании-покупателю достижение наибольшего синергетического эффекта. Если же компания-цель

является единственным кандидатом для заключения подобной сделки, то решение о ее приобретении будет зависеть от того, возможно ли в принципе добиться положительного эффекта синергии (при утвердительном ответе сделка признается перспективной и целесообразной для заключения) или, напротив, с учетом всех особенностей сделки и по результатам оценки всех возможных в данной ситуации проявлений эффекта синергии и сопоставления их с затратами на осуществление сделки компания в итоге выходит на отрицательное значение эффекта синергии (в этом случае компания-покупатель, несмотря на возможность достижения отдельных положительных эффектов, должна отказаться от проведения сделки слияния (поглощения), так как совокупный эффект синергии окажется отрицательным, и, напротив, приведет к снижению комбинированной стоимости обеих фирм). Также следует отметить, что основным показателем, учитываемым при определении премии, выплачиваемой при поглощении акционерам компании-цели, является именно эффект синергии, а не контроль, представляющий собой лишь полномочия, необходимые для активизации данного эффекта. Поэтому хорошо осведомленные покупатели и продавцы определяют стратегические преимущества заранее и ведут переговоры, располагая этими знаниями.

Таким образом, расчет эффекта синергии можно считать стартовым этапом при определении целесообразности сделки по слиянию (поглощению) компаний, величина эффекта синергии может выступать в качестве одного из критериев отбора перспективных сделок, а результаты, полученные в ходе оценки, могут и должны влиять на принятие решений о покупке.

Процесс создания стоимости объединенной компании начинается с идентификации, систематизации и измерения факторов, влияющих на величину эффекта синергии, ответственного за прирост стоимости.

Важно выявить основные цели, которые преследуют стороны при заключении сделки слияния или поглощения компаний, оценить эффективность такой сделки и ее возможные последствия. Ключевую роль для благоприятного исхода сделки играет подробная и четкая программа слияния (поглощения), учитывающая воздействие всех факторов, определяющих величину эффекта синергии (рис. 1), и, в первую очередь, - выработанные критерии отсева, на основании которых будут отбираться наиболее подходящие кандидаты на слияние или поглощение: каким образом компания-покупатель намерена возмещать премию к цене поглощения, какие подлинные синергетические преимущества сулит объединение, какие из этих преимуществ являются уникальными, недоступными другим претендентам. Необходимо учесть все возможные препятствия, с которыми столкнется компания-покупатель на пути к достижению запланированной величины эффекта синергии, разработать четкий план мероприятий по предотвращению воздействия этих негативных факторов, а каждую прогнозируемую синергию подвергнуть активной критике, обращая, в первую очередь, внимание на такие ключевые параметры, как величина и время получения выгоды, стадия экономического цикла, размер компаний, участвующих в сделке, и вероятность достижения прогнозируемого эффекта синергии. Только при соблюдении всех указанных выше условий сделка по слиянию (поглощению) окажется действительно эффективной, а величина эффекта синергии – соответствующей ожиданиям компании-покупателя.

На величину совокупного эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний оказывают влияние формы его проявления в каждом конкретном случае заключения подобных сделок (рис. 2). Необходимо выявить и учесть все преимущества от объединения ресурсов, которые может использовать компания. Классификация причин слияния (поглощения) компаний, а также наиболее часто

проявляющихся форм эффекта синергии в разрезе отдельных отраслей хозяйства способствует более точному выявлению всех форм проявления эффекта синергии с учетом специфики каждой конкретной сделки.

Эффект синергии от слияния (поглощения) компаний проявляется в трех основных формах: достижение отдельных видов синергий, способствующих росту выручки, способствующих снижению затрат и оказывающих комбинированное воздействие на стоимость и величину денежных потоков объединенной компании.

Рис. 1. Факторы, определяющие величину эффекта синергии от слияний (поглощений) компаний

Рис. 2. Формы проявления эффекта синергии от сделок M&A

Для изучения механизма формирования эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний как совокупности проявления различных форм синергий и их разновидностей автором проанализированы сделки M&A, заключенные в 1997 – 2010 гг. крупнейшими российскими и зарубежными компаниями, оценивавшими величину ожидаемого эффекта синергии и раскрывшими информацию по итогам расчетов. Проведен сравнительный анализ факторов, в наибольшей степени определяющих величину эффекта синергии от слияния (поглощения) иностранных и российских компаний, и определена частота проявления различных синергий от заключения подобных сделок (табл. 2).

При заключении сделок слияния (поглощения) российскими компаниями наиболее часто (80% случаев) проявляется такая форма синергии, как экономия на гибкости вследствие получения новых каналов сбыта, увеличения плотности охвата потребителей и доступа к налаженным связям и процедурам взаимодействия с заказчиками, для зарубежных компаний этот показатель является менее значимым и данная синергия проявляется в 50% случаев. Одним из ведущих мотивов заключения сделок M&A для российских и зарубежных компаний остается рост занимаемой доли рынка и, как следствие, рост выручки, в то же время, для зарубежных компаний, в отличие от российских, проявление такой формы синергии, как появление возможности обхода квот и выход на мировой рынок не является значимым. Для зарубежных компаний более важными являются возможности ускорения движения компании по стратегической траектории, централизации маркетинга и взаимодополняемости в области НИОКР, для российских же компаний данные формы синергий в большинстве случаев заключения сделок M&A остаются недостижимы. Российские и зарубежные компании обладают практически равными возможностями для достижения таких форм синергии, как повышение эффективности работы с поставщиками, расширение спектра оказываемых услуг, а также финансовая синергия вследствие повышения инвестиционной привлекательности новой структуры. Для российских компаний по-прежнему немаловажными формами эффекта синергии остаются возможность расширения сырьевой базы и экономия на охвате, позволяющая повысить уровень загрузки производственных мощностей, важную роль играет и получение доступа к ресурсам, необходимым для реализации инвестиционных проектов, для зарубежных же компаний данные формы синергий менее значимы и не играют ведущую роль при определении мотивов сделок M&A. Более значимой для иностранных компаний остается возможность получения экономии от масштаба (наблюдается в 63% случаев заключения сделок), в то время как у российских компаний данная форма синергии проявляется в 10% случаев заключения сделок M&A. В то же время, в российских компаниях возможно достижение командной синергии (40% случаев заключения сделок), в то время как для зарубежных компаний данный вид синергии практически не проявляется.

Таблица 2

Отличия между российскими и зарубежными компаниями по проявлению различных форм эффекта синергии от заключения сделок слияния (поглощения), % случаев заключения сделок

Форма проявления эффекта синергии	Частота проявления данной формы синергии, % случаев заключения сделок M&A	
	российские компании	зарубежные компании
Рост занимаемой доли рынка и чистой выручки	40	63
Обход квот, выход на мировой рынок	30	-
Ускорение движения компании по стратегической траектории (создание/укрепление занимаемой рыночной ниши)	-	50
Получение возможности реализации инвестиционных проектов, оптимизация капиталовложений	30	-
Повышение эффективности работы с поставщиками (снижение закупочных цен, обеспечение регулярности поставок)	30	25
Экономия от масштаба	10	63

Экономия на охвате	30	-
Экономия на гибкости (получение новых каналов сбыта, доступ к налаженным связям и процедурам взаимодействия с заказчиками, приобретение массива лояльных клиентов и увеличение плотности охвата потребителей)	80	50
Централизация маркетинга (возможность реализации стратегии «связанных продаж», использования общих рекламных компаний)	-	50
Функциональная синергия (взаимодополняемость в области НИОКР)	-	38
Расширение сырьевой базы	30	-
Расширение спектра оказываемых услуг (номенклатуры выпускаемой продукции)	50	63
Командная синергия	40	-
Финансовая синергия, повышение инвестиционной привлекательности новой структуры	30	25

На основе сравнительного анализа существующих подходов и методов оценки эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний, их достоинств и недостатков, а также в результате анкетирования предприятий Республики Коми, участвовавших в сделках M&A, установлено, что существующие методы оценки эффекта синергии не могут быть должным образом использованы для получения достоверной оценки величины эффекта синергии и существует настоятельная необходимость разработки комплексной методики оценки эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний и алгоритма отбора перспективных сделок M&A на основе оценки данного показателя.

Оценка величины эффекта синергии как важнейшего критерия отбора перспективных сделок M&A является одним из важнейших этапов планирования сделок по слиянию (поглощению) компаний. С целью выявления проблем, с которыми сталкиваются предприятия Республики Коми при оценке данного эффекта, было проведено анкетирование предприятий республики, заключавших сделки по слиянию или поглощению. В опросе принимали участие экономисты финансовых отделов предприятий. По итогам анкетирования выявлено, что большинство предприятий республики составляют список потенциальных выгод от слияния (поглощения) компаний, однако расчет величины ожидаемых выгод в 88% случаев оказывается недостоверным (эффект синергии зачастую переоценивается, что приводит к тому, что организации, основываясь на завышенных ожиданиях, переплачивают за компанию-цель в ходе заключения сделки). Большое значение при оценке величины эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний имеют избранные методы его оценки. Большинство компаний Республики Коми (85%) отдавало предпочтение методам оценки, основанным на расчете величины прироста дисконтированных денежных потоков (метод ДДП) и лишь 15% компаний применяли при расчете величины эффекта синергии другие методы оценки (анализ стоимости активов присоединяемой компании и метод сравнимых сделок), причем расчет величины эффекта синергии оказался более достоверным именно у тех компаний, которые основывались на методе ДДП. Подавляющее большинство компаний республики (75%) отметили, что на сегодняшний день ни один из известных методов расчета эффекта синергии от сделки M&A не позволяет получить достоверную оценку его величины и существует настоятельная необходимость разработки комплексной модели оценки величины эффекта синергии и построения на ее основе алгоритма отбора перспективных сделок M&A.

При разработке методики оценки эффекта синергии от слияния и поглощения компаний следует рассмотреть возможность применения трех стоимостных подходов, традиционно используемых в оценочной деятельности (рис. 3): доходного, сравнительного (рыночного) и затратного (имущественного).

Сравнительная характеристика преимуществ и недостатков подходов и методов оценки эффекта синергии от слияния и поглощения компаний (рис. 4) показывает, что каждый из рассмотренных подходов к оценке, как правило, учитывает только одну из сторон интеграции, акцентирует внимание на отдельных процессах.

Наиболее достоверные результаты могут быть получены только на основе доходного подхода как наиболее объективного и информативного, обеспечивающего высокую точность расчетов, и в его рамках – метода дисконтирования денежных потоков, так как данный метод единственный позволяет учесть все многообразие форм проявления эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний, а также провести анализ распределения эффектов синергии во времени.

Для усовершенствования методики оценки эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний требуется определить условия применения каждого из подходов и методов оценки эффекта синергии и направления их совершенствования (рис. 5).

Решение проблемы разработки комплексной модели оценки величины эффекта синергии и методики отбора на ее основе потенциальных компаний-целей для заключения сделок M&A имеет большое значение для эффективного развития современных организаций.

Наиболее точное значение величины эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний позволяет получить методика оценки эффекта синергии при стратегической реструктуризации компании на основе показателя «чистый приведенный эффект синергии» (NPVS).

При совершенствовании методики оценки эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний следует исходить из следующих недостатков существующих методов оценки:

1) большинство моделей предлагают рассчитывать единовременный эффект синергии, в то время как разнообразные виды синергий будут проявляться не сразу после объединения, а в течение нескольких лет, поэтому при оценке эффекта синергии нужно рассматривать денежные потоки компании за ряд последующих лет, приводя их величину к текущему моменту на основе дисконтирования;

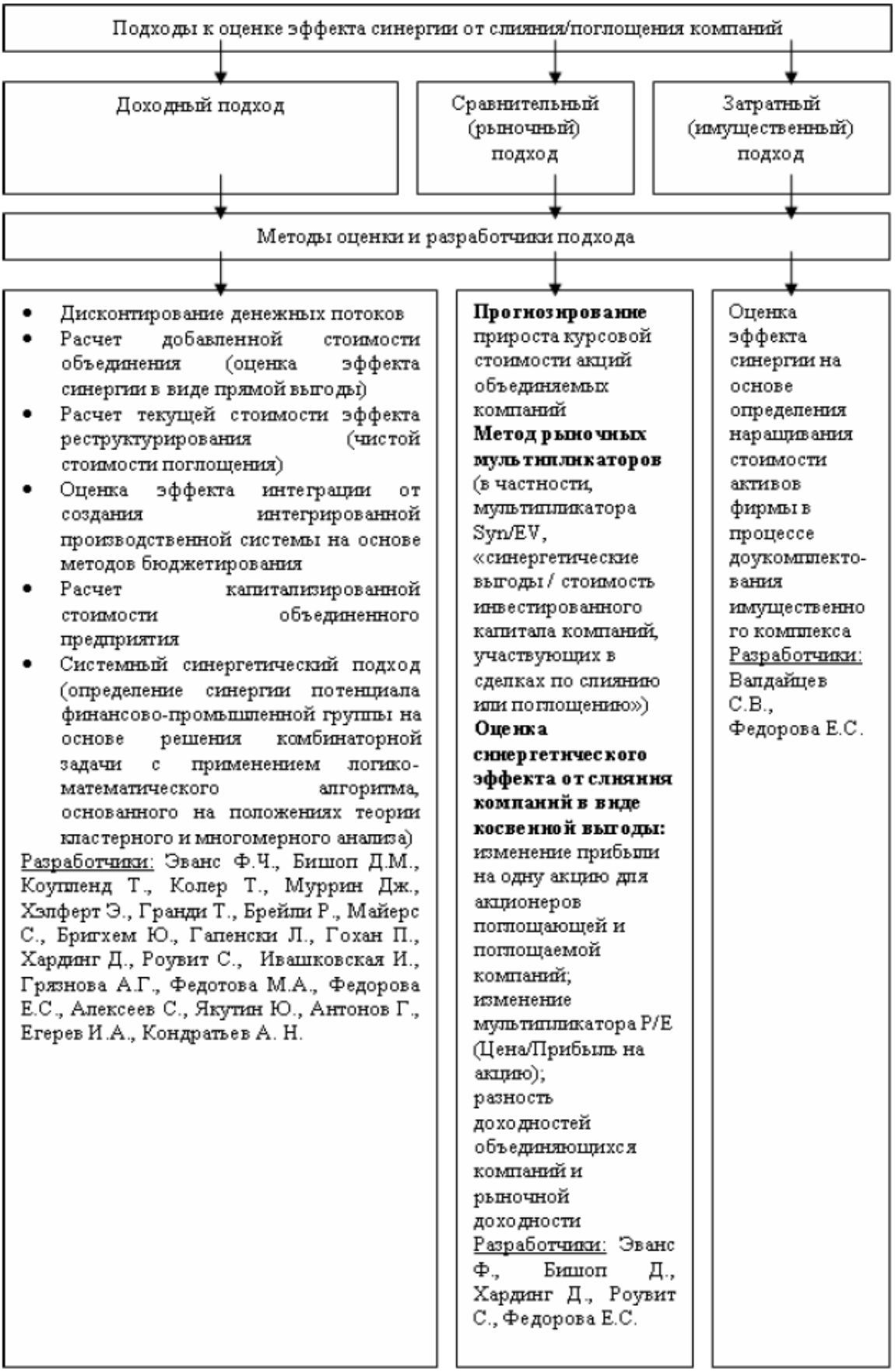

Рис. 3. Классификация подходов и методов оценки эффекта синергии от слияния и поглощения компаний

Подходы к оценке эффекта синергии от слияния/поглощения компаний

Доходный подход

Преимущества:
- Методы оценки имеют четкое количественное выражение
- Подход наиболее объективен и информативен, так как в его основе лежит принцип ожидания, согласно которому любой актив, приобретаемый с целью извлечения доходов, будет стоить ровно столько, сколько прибыли он принесет в будущем с учетом фактора времени
- Оценки согласуются с основной целью деятельности фирмы – рост благосостояния акционеров, так как учитывают проявление эффекта синергии в виде прироста денежных потоков для акционеров
- Подход позволяет оценить и учесть все синергетические эффекты, проявляющиеся при данной сделке, с учетом отраслевых особенностей сливающихся компаний, мотивов и предпосылок интеграции
- Высокая точность расчетов, так как величина эффекта синергии увязывается с изменением факторов риска деятельности объединенной компании, учтенными в ставке дисконтирования
- Подход учитывает, что эффекты синергии не являются одноразовыми, а призваны обеспечить возобновляющийся поток выгод, что позволяет провести анализ распределения эффектов синергии во времени

Недостатки:
- Трудоемкость и сложность расчетов
- Сложность составления точного прогноза доходов и затрат компании после заключения сделки
- Сложность обоснования уровня ставки дисконта
- Не учитываются дополнительные инвестиции на реструктурирование, премия, выплачиваемая на акции компании-цели, и издержки, понесенные в процессе поглощения

Сравнительный (рыночный) подход

Преимущества:
- Позволяет учесть реакцию фондового рынка на объявление о слиянии/поглощении компаний
- «Всплеск» доходности акций компании наглядно показывает, в какой степени увеличилось благосостояние акционеров

Недостатки:
- Методы оценки не формализованы
- Подход применим только для публичных компаний, акции которых интенсивно торгуются на фондовых биржах
- Подход не позволяет выявить и оценить все потенциальные источники синергии
- Сложность составления точного прогноза изменения курсов акций объединяющихся компаний
- Отсутствие подробной информации по сделкам интеграции компаний, особенно в РФ
- Не все компании присутствуют на ММВБ и в РТС
- Сложность подбора компании-аналога или идентичного слияния/поглощения
- Использование усредненных рыночных мультипликаторов, действие фактора асимметричности информации, низкая эффективность фондового рынка (недооцененность многих российских предприятий) снижают точность расчетов
- Оценки на основе данного подхода выступают индикатором лишь краткосрочных перспектив и эффектов от слияния компаний

Затратный (имущественный) подход

Преимущества:
- Простота расчетов
- Подход позволяет выработать корректирующие действия, исправляющие ошибочные решения, принимаемые в ходе формирования имущественного комплекса предприятия

Недостатки:
- Подход позволяет учесть (и то частично) лишь одну из форм проявления эффекта синергии – операционную синергию, поэтому величина синергии может быть существенно занижена
- Подход имеет ограниченное применение, так как зачастую покупается не бизнес, а набор активов, и в данном случае не учитываются те нематериальные активы, которые присущи бизнесу в целом, но отсутствуют у каждого индивидуального актива (например, деловая репутация)

Рис. 4. Сравнительная характеристика достоинств и недостатков подходов и методов оценки эффекта синергии от слияния/поглощения компаний

Подходы к оценке эффекта синергии от слияния/поглощения компаний

Доходный подход

Направления совершенствования:
- При оценке показателей «прирост выручки» и «экономия на расходах» необходимо руководствоваться «списком заявок» на эффекты синергии, наиболее вероятные для данной отрасли и применительно к особенностям сделки
- Должна оцениваться инвестиционная (основанная на инвестиционных потребностях), стоимость компании-цели, так как для различных покупателей возможная синергия и затраты на интеграцию неодинаковы
- В модели оценки необходимо ввести переменные «дополнительные инвестиции на реструктурирование», «премия, выплачиваемая акционерам компании-цели», «затраты покупателя в ходе процесса слияния/поглощения», так как выявление эффекта синергии само по себе не гарантирует успеха слияния, а сделка имеет смысл, только если возникающая за счет синергии дополнительная стоимость превышает затраты на интеграцию

Условия применения:
- Подход может применяться компаниями, для которых можно достаточно обоснованно спрогнозировать будущие денежные потоки и имеющими положительный доход для капитализации
- Методы оценки эффекта от создания интегрированной производственной системы С. Алексеева, Ю. Якутина применимы для определения величины эффекта синергии после завершения интеграционных процессов для проверки достоверности гипотезы о целесообразности заключения сделки и управления стоимостью предприятием путем изменения бюджетных показателей в ходе проведения интеграционных процессов в зависимости от стратегических целей компании
- Методология оценки Г. Антонова, А. Н. Кондратьева, Роджерса, Танимото применима на этапе планирования интеграции, а также для выработки корректирующих действий, исправляющих недостатки процесса интеграции

Сравнительный (рыночный) подход

Направления совершенствования:
Оценщику, применяющему данный подход, необходимо сформировать базу данных по сделкам слияния/поглощения за ряд лет и вести статистику движения курсов акций компаний, участвовавших в сделках слияния/поглощения, а также базу данных по компаниям-аналогам, акции которых активно торгуются на биржах (в разрезе отдельных отраслей), что позволит сделать адекватные выводы о перспективности намечаемой сделки и примерной величине ожидаемого эффекта синергии

Условия применения:
Подход применим для экспресс-оценки ожидаемого эффекта синергии и предварительного отбора компаний-целей для участия в сделках слияния/поглощения

Затратный (имущественный) подход

Направления совершенствования:
- В модель оценки необходимо ввести переменные, учитывающие затраты на проведение интеграции, а также переменные, позволяющие учесть все возможные формы проявления эффекта синергии
- В модели оценки необходимо учесть распределение потока затрат и выгод во времени с учетом вероятности их достижения

Условия применения:
Подход применим на стадии первоначального формирования имущественного комплекса предприятия

Рис. 5. Направления совершенствования и условия применения подходов и методов оценки эффекта синергии от слияния/поглощения компаний

2) в большинстве моделей не учитываются затраты, понесенные во время осуществления сделки: премия, выплачиваемая на акции компании-цели, дополнительные инвестиции на реструктурирование (модернизация, оплата долгов приобретенной компании или расходы по выводу ее из финансового кризиса); затраты и потери, понесенные в ходе поглощения (государственная регистрация новой организации, транзакционные издержки ведения реестра, издержки фондовых операций, эмиссии, андеррайтинга, почтовые и рекламные издержки, затраты на судебный процесс, если при слиянии (поглощении) возникнут спорные вопросы, оплата услуг внешних консультантов);

3) все рассмотренные модели оценки в качестве переменных, влияющих на величину эффекта синергии, рассматривают лишь рост выручки от реализации продукции или снижение затрат на производство, но не учитывают другие преимущества от слияния компаний, например, достижение эффекта командной синергии.

Для получения наиболее точных расчетов величины эффекта синергии от слияния (поглощения) компаний представляется целесообразным использовать при оценке доходный подход как наиболее объективный и информативный и, в его рамках, модель дисконтирования денежных потоков, которая позволяет устранить ряд перечисленных выше недостатков других моделей, однако в данную модель необходимо ввести дополнительные переменные:

1) премия, выплачиваемая при поглощении компанией-покупателем акционерам компании-цели (P);
2) затраты и потери компании-покупателя в ходе процесса поглощения (E);
3) дополнительные инвестиции на реструктурирование (Δ I);
4) прирост доходов/экономия на расходах вследствие объединения управленческих способностей команды (Δ L);
5) переменные «прирост выручки» (Δ S) и «экономия на расходах» (Δ C) следует рассматривать в разрезе отдельных отраслей с учетом «списка заявок» на достижение тех синергий, которые с наибольшей степенью вероятности проявятся у предприятий данной отрасли.

Премия, выплачиваемая при поглощении компанией-покупателем акционерам компании-цели (P) и затраты и потери компании-покупателя в ходе процесса поглощения (E) рассматриваются автором как единовременные затраты, которые компания-покупатель несет непосредственно в момент заключения сделки, поэтому они в предлагаемой модели не дисконтируются.

С учетом вышесказанного, более достоверно величину эффекта синергии можно рассчитывать на основе показателя «чистый приведенный эффект синергии» (NPVS). Предлагаемая формула расчета (1) выглядит следующим образом:

$$NPVS = V - (V_1 + V_2) - P - E =$$

$$= \left(\sum_{i=1}^{n} \frac{CF_i}{(1+r_e)^i} + \frac{FV}{(1+r_e)^n}\right) - \left[\left(\sum_{i=1}^{n} \frac{CF_{1i}}{(1+r_1)^i} + \frac{FV_1}{(1+r_1)^n}\right) + \left(\sum_{i=1}^{n} \frac{CF_{2i}}{(1+r_2)^i} + \frac{FV_2}{(1+r_2)^n}\right)\right] - P - E =$$

$$= \sum_{i=1}^{n} \frac{\Delta FCF_i}{(1+r_e)^i} - P - E \quad (1),$$

в том числе

$$\Delta FCFE = \Delta S - \Delta C - \Delta T - \Delta NWC - \Delta Capex \pm \Delta L + \Delta Debt - \Delta I \quad (2),$$

где:

NPVS (Net present value synergies) – чистый приведенный эффект синергии;

V (value) - инвестиционная стоимость объединенной компании с учетом ожидаемых синергий;

V1 – стоимость компании-покупателя «статус-кво» (как независимой);

V2 – стоимость компании-цели «статус-кво» (как независимой);

CFi (cash flow) – поток денежных средств для акционеров объединенной компании в прогнозный период;

CF1i – поток денежных средств для акционеров компании-покупателя, действующей «статус-кво», в прогнозный период;

CF2i – поток денежных средств для акционеров компании-цели, действующей «статус-кво», в прогнозный период;

FV – стоимость объединенной компании в постпрогнозный период;

FV1 – стоимость компании-покупателя в постпрогнозный период;

FV2 – стоимость компании-цели в постпрогнозный период;

Δ FCFE (free cash flow to the equity holders) – прирост потока денежных средств для акционеров;

Δ S (sales) – прирост выручки (рассчитывается для наиболее вероятных форм проявления эффекта синергии с учетом отраслевой принадлежности компаний);

Δ C (costs) – экономия на расходах (рассчитывается для наиболее вероятных форм проявления эффекта синергии с учетом отраслевой принадлежности компаний);

Δ T (tax) – экономия на налоге на прибыль;

Δ NWC (net working capital) – экономия на инвестициях в оборотный капитал;

Δ Capex (capital expenditure) – экономия на капиталовложениях;

± Δ L (labor) - прирост доходов (+) / экономия на расходах (-) вследствие объединения управленческих способностей команды;

Δ Debt – изменение чистого долга (с учетом финансовой синергии);

Δ I (investment) - дополнительные инвестиции на реструктурирование;

re (return) – доходность акционерного капитала объединенной компании (барьерная ставка);

r1 – доходность акционерного капитала компании-покупателя, действующей «статус-кво»;

r2 - доходность акционерного капитала компании-цели, действующей «статус-кво»;

i – номер года прогнозного периода;

n – последний год прогнозного периода;

P (premium) - премия, выплачиваемая при поглощении компанией-покупателем акционерам компании-цели;

E (expenses) – затраты и потери компании-покупателя в ходе процесса поглощения.

Предложенный метод устраняет недостатки рассмотренных ранее методов оценки эффекта синергии от сделок M&A, сохраняя их достоинства, позволяет более точно и объективно учесть и оценить весь спектр проявления форм эффекта синергии (как количественных, так и качественных) от слияний и поглощений компаний и дает тем самым возможность отбирать и заключать только те сделки M&A, которые будут перспективными с точки зрения развития и повышения стоимости предприятия.

На основе методики оценки эффекта синергии по слиянию (поглощению) компаний автором разработан алгоритм отбора перспективных сделок M&A.

Конкурентные преимущества и прирост стоимости объединенной компании прежде всего зависят от качества проработки сделки M&A и наличия ясной стратегии слияний и поглощений, жесткая дисциплина в этом процессе оправдывается снижением затрат времени и издержек, уходящих на рассмотрение заведомо непригодных целей.

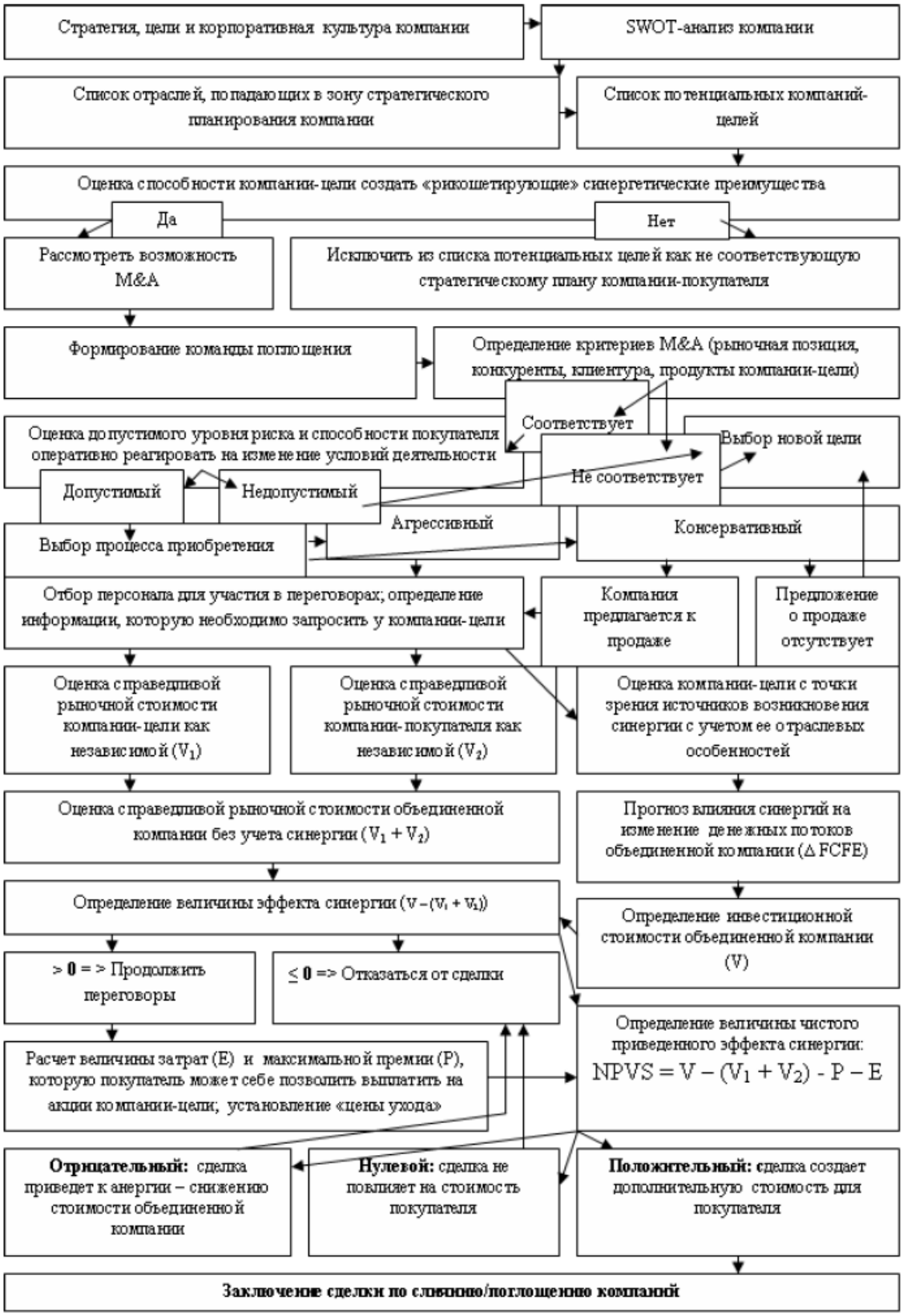

Рис. 6. Алгоритм отбора перспективных сделок по слиянию (поглощению) компаний на основе оценки эффекта синергии

В связи с этим, представляется целесообразным разработать алгоритм отбора перспективных сделок по слияниям (поглощениям) компаний на основе оценки величины

эффекта синергии как одного из основных критериев целесообразности и эффективности заключения подобных сделок (рис. 6).

Алгоритм основывается на положении о том, что стратегическое управление компанией требует наличия синергетически связанного бизнес-ядра (базовой компетенции, глубокого понимания определенного сектора отраслей), поддержание и наращивание которого становится главной задачей корпоративного центра. При этом нахождение целевых компаний осуществляется на основе списка критериев охоты (поиска) на компанию-цель для слияния (поглощения).

Таким образом, модели оценки величины эффекта синергии следует рассматривать как инструменты отбора перспективных сделок M&A. При оценке величины эффекта синергии следует принимать во внимание многообразие факторов, влияющих на его величину, а также все формы проявления эффекта синергии с учетом отраслевой специфики компаний, участвующих в сделке. Применение предложенного алгоритма будет способствовать предотвращению отрицательных последствий сделок по слиянию (поглощению) компаний и позволит компании-покупателю участвовать только в перспективных сделках.

Список литературы:

1. Оценка бизнеса: учеб. / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 736 с.
2. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. - 576 с.
3. Эванс Ф.Ч., Бишоп Д.М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 332 с.
4. Менеджмент: учеб. для вузов / под ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1999. – 343 с.
5. Авхачев Ю.Б. Международные слияния и поглощения компаний: новые возможности предприятий России по интеграции в мировое хозяйство. – М.: Научная книга, 2005. – 120 с.
6. Боди З., Мертон Р. Финансы. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 592 с.
7. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
8. Рудык Н.Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: уч. пос. – М.: Дело, 2005. – 224 с.
9. Егерев И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления: уч. пос. – М.: Дело, 2003. – 480 с.
10. Липсиц И.В., Коссов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций: учеб. – М.: Магистр, 2007. – 383 с.

Literature:

1. The business valuation: under reduction of A. G. Gryaznova, M. E. Fedotova. – M.: Finance and statistics, 2005. - 736 p.
2. Copeland T., Koller T, Murrin J. Valuation: measuring & managing the value of companies. M.: ZAO “Olimp-Business”, 2005. - 576 p.

3. Evans F.C., Bishop D.M. Valuation for M&A: Building Value in Private Companies. – M.: Alpina Business Books, 2004. – 332p.
4. Management: under redaction of M.M. Maksimtsov, A.V. Ignatova. – M.: Banki & birgi, UNITI, 1999. – 343p.
5. Avhachev U.B. International company mergers and acquisitions: New opportunities for Russian enterprises for integration in global economy. – M.: Nauchnaya kniga, 2005. – 120p.
6. Bodi Z., Merton R. Finance. – M.: Williams, 200. – 592p.
7. Damodaran A. Investment valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset. – M.: Alpina Business Books, 2005. – 1341p.
8. Rudik N.B. Conglomerate mergers and acquisitions. – M.: Delo, 2006. – 224p.
9. Egerev I.A. Valuation: Mastering the Management. - M.: Delo, 2003. – 420p.
10. Lipsits I.V., Kossov V.V. Economic analysis of real investments. – M.: Magistr, 2007. – 383p.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ МОДЕРНИЗАЦИИ В АНАЛИЗЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Каюков В.В., Каюков А.В.

Формирование регионального рынка экономическ4их ресурсов носит противоречивый характер: оно сопряжено с целым рядом положительных сторон, улучшающих экономическое состояние общества и повышающих его эффективность, в то же время рынок труда привносит массу свойственных его природе социальных и экономических проблем, которые в условиях Севера носят наиболее острый характер. По мнению авторов, одной из существенных причин появления этих проблем является игнорирование как в теории, так и на практике категории модернизационных процессов, обуславливающих более высокую императивность государственного регулирования рынка труда в регионе.

The regional's trade market formation carries contradictory character: it's linked with the wide range on the plus side, considered society's economic status and it's efficiency improve, at the same time trade market bring in the mass of common to it's nature social and economic problems, which carry the most emotional character in the conditions of the North region. It is the author's opinion that the main reason of these problems appearance is ignoration as in the theory as sure as in practice the denomination of upgrading processes, which determine the higher urgency of trade's market government control in region.

Ключевые слова: региональный рынок экономических ресурсов, модернизация, эффективность, факторы производства, занятость, безработица, государственное регулирование, социальная переориентация.

Key words: regional trade market, upgrading, efficiency, agents of production, employment, unemployment, government control, social redirection.

Одной из актуальных и достаточно сложных проблем экономической науки является региональный рынок экономических ресурсов, выступающий в качестве важной составной части рыночного механизма и имеющий свои отличительные признаки и характерные черты. Как известно, отличительной чертой регионального рынка труда является присутствие на нем профсоюзов, корпораций и, самое главное, государства, без учета которых невозможен ни анализ конъюнктуры отношений, складывающихся в данной сфере, ни моделирование механизма организации.

Сложность проблемы также состоит в том, что труд как экономический ресурс отличается от других факторов производства, земли и капитала своим социальным статусом: он выступает в качестве основы жизнедеятельности человека, благодаря которой существенно усиливается присутствие государства на нем, осуществляемое в форме централизованного регулирования. Поэтому, когда речь идет о проблеме выбора на рынке труда, необходимо помнить, что здесь решения принимает не только фирма, предъявляющая спрос на данный ресурс, не только наделенные волей и сознанием экономические субъекты, осуществляющие предложение своеобразного вида услуг, но и государство, обеспечивающее данный рынок необходимыми условиями, связанными с воспроизводством рабочей силы.

Отмечая данное обстоятельство, укажем, что в нынешних условиях вопрос участия государства в регулировании региональных экономических процессов становится объектом все более пристального внимания. Это обусловлено теми изменениями, которые происходят в мировой экономике в последнее время в связи с финансовым кризисом. Если учесть, что в нашей стране рынок труда только формируется, то вопросы перехода к рынку труда, его регулирование в условиях модернизационных изменений, региональные и отраслевые аспекты занятости и безработицы остаются малоизученными.

В частности, в настоящее время представляет определенный интерес изучение отношений, складывающихся на рынке экономических ресурсов в контексте теории модернизации. Данная теория предъявляет особые требования к использованию апробированных мировой практикой механизмов организации рынка труда в российских условиях с учетом как диалектики «изменчивости и устойчивости», так и специфических способов ее геополитического, экономического и социального развития.

Теория модернизации является междисциплинарной концепцией, которая изучает вопросы развития, методы превращения традиционных и переходных обществ в современные и развитые, вопросы совершенствования экономических и политических систем, а также связанные с этим общественные сдвиги, изменения в культуре и психологии.

В большинстве случаев зарубежные авторы использовали модернизационную теорию для характеристики макроэкономических процессов. Работы отечественных авторов по проблеме модернизационных подходов в исследовании экономических явлений немногчисленны и касаются, прежде всего, региональной тематики. К ним, в частности, относятся В.В.Алексеев, Е.В.Алексеева, Е.Г.Анимица, М.Н. Денисевич, В.П.Иваницкий, И.В.Побережников, Э.В.Пешина, В.Т.Рязанов, А.И.Татаркин, О.В.Вяткина и др.

В работах перечисленных авторов модернизационные подходы можно рассматривать в качестве теоретико-методологических и дисциплинарных. К первым относятся более общие, «наддисциплинарные»: системно-функциональный, логический, исторический; ко вторым – выбор методик и идентификация предметной области в соответствии с дисциплинарной ориентацией автора.

Не ставя перед собой задачи полного освещения истории учения о модернизации, укажем, что существуют различные интерпретации данного понятия. В частности, С.А.Ермаханова приводит три значения данного понятия. В первом, общем, значении модернизация отмечается ею как синоним всех прогрессивных социально-экономических изменений, определяющих дальнейшее движение. В этом смысле выход из пещер и строительство первых жилищ столь же справедливый пример модернизации, как повсеместное использование мобильной связи, которая пришла на смену проводной. В то же время, она считает, что применительно к этому вопросу ближе следующие два объяснения теории модернизации: в первом смысле понятие категории «модернизация» тождественно понятию «современности» и включает комплекс социальных, политических, экономических, культурных и интеллектуальных трансформаций.

Модернизация в этом смысле означает достижение современности, превращение «традиционного… общества в общество машинных технологий, рациональных и секулярных отношений, а также высоко дифференцированных социальных структур». Классические работы по модернизации в этом смысле принадлежат Конту, Спенсеру, Марксу, Веберу, Дюркгейму и др.

Во втором смысле понятие «модернизация» относится к отсталым обществам и включает их усилия по преодолению отсталости от более развитых стран, находящихся с ними в одном временном периоде. В этом толковании модернизация характеризуется как общественно-исторический процесс, в ходе которого традиционные общества становятся индустриально развитыми.

Теория модернизации с момента появления прошла ряд этапов. Период наибольшей популярности приходится на 50-60-е гг. прошлого столетия. На этом этапе модернизацию представляли как процесс вытеснения элементами современности сложившихся в историческом развитии традиций. Более того, понятия «современность» и «традиции» рассматривались авторами как противоположности (М.Леви, Э.Хаген, Т.Парсонс, Ш.Эйзенштандт, Д.Эптер).

Предполагалось, что переход от традиции к современности требует коренных, радикальных изменений в моделях социально-экономической жизни. Однако, учитывая,

что опыт модернизации некоторых стран опровергал утверждения вышеперечисленных авторов о революционности данного перехода, когда традиции не устранялись новыми формами, а сохранялись и даже доминировали над современностью, то с середины 60-х гг. стали возникать взгляды, критикующие радикальный тип отношений в вопросе осуществляемых преобразований, свойственных ранним подходам в теории модернизации. Это обстоятельство позволяло говорить о том, что модернизация традиционного общества может протекать и в рамках национальной традиции (как это происходило в Японии, Южной Корее, Гонконге, Малайзии, Тайланде и некоторых других странах) и что она не должна с неизбежностью сопровождаться ее коренной ломкой.

При этом важным соображением, существенно обогатившим научные представления того периода, стал тезис о системной жизнеспособности переходных обществ. Традиция под напором сил современности не сдавала своих позиций; она выявила значительные адаптивные способности, порождая специфически национальные формы модернизации. Данная идея, в частности, изложена в работах Ф.Ригса, М.Зингера, Д.Левина, К.Гирца, показавших, каким образом традиционные институты, реорганизуясь, эффективно приспосабливаются к изменяющимся условиям.

В 60-70-е гг. продолжается критика идеи модернизации как с эмпирической точки зрения, поскольку многие ее утверждения противоречили очевидным историческим явлениям, так и в теоретическом плане. Как отмечает С.А. Ермаханова, попытки модернизировать общество не приводят к желаемым результатам: масштабы нищеты в отсталых странах увеличиваются, сопровождаясь многочисленными другими побочными эффектами. Уничтожение традиционных институтов и жизненных укладов нередко влекло за собой социальную дезорганизацию, хаос и аномию, рост девиантного поведения и преступности. Поэтому критики указывали на ошибочность прямого противопоставления понятий «традиция» и «современность» и приводили примеры преимуществ традиционных укладов в некоторых областях. То есть не только современные общества включают в себя многие традиционные элементы, но и традиционные общества нередко обладают такими чертами, которые обычно считаются современными.

Такова эволюционная логика теории модернизации, которая имеет определенное значение и в характеристике системы отношений, возникающих на рынке труда, системы отношений, рассматриваемой в контексте диалектического подхода (предполагающего анализ изменчивости и устойчивости в изучаемом объекте) при переходе к рыночным условиям функционирования.

Известно, что рыночные отношения состоят из разнообразных в генетическом смысле элементов, которые отличаются друг от друга степенью обобществления и, соответственно, уровнем централизации. Субъекты рынка экономических ресурсов относятся к такому институту хозяйствования, который обладает в этом смысле множеством особенностей, отличающих его от сфер с традиционным характером отношений, обусловливающих действие классического рыночного механизма: спроса, предложения, цены, конкуренции. В силу данного обстоятельства современная теория организации в частности трудовых отношений предполагает более тщательный анализ и, соответственно, учет специфических моментов их функционирования в процессе управления.

Этот анализ экономической ситуации, сложившейся в России в последние два десятилетия, показывает её противоречивость, обусловленную тяжелыми последствиями перехода от способа производства, основанного на безраздельном господстве общественной собственности на средства производства, к способу производства, где все виды собственности равны перед законом. Одним из элементов исследования, на наш взгляд, должно стать обобщение опыта функционирования службы занятости, в первую очередь, в Северо-Западном регионе и, в частности, в Республике Коми, изучение зарубежного опыта борьбы с безработицей, функционирования служб занятости ближайших к обследуемому Северо-Западному региону государств. Предполагаемый анализ, обобщения, сравнения и изучения опыта можно взять за основу для разработки методологии составления региональных программ занятости, программ и планов борьбы с безработицей на уровне района, города, области.

Начало XXI века ознаменовалось тем, что произошли радикальные сдвиги в общественно-политической и экономической жизни нашей страны. Проводимые реформы должны были кардинально преобразить социально-трудовую сферу, но, к сожалению, избранный курс реформ не основывался на научной базе и не учитывал специфики развития России, игнорировал социальные требования, потребности народа. Все это происходит на фоне чудовищной коррупции и вседозволенности чиновничества.

В настоящее время можно утверждать, что сегодня в России осуществлен переход от полной и безусловной занятости в общественном производстве, соответствовавшей всеобщности и обязательности труда при социализме, к системе экономической активности, отвечающей критериям рыночного хозяйства. Анализ статистических данных показывает, что более половины экономически активного населения работают не в государственных структурах, а на предприятиях и в организациях частнокорпоративного

типа. При этом следует отметить, что проблема занятости относится к числу сфер, которые в наибольшей степени обнажили негативные качества, присущие рыночной организации хозяйственной системы.

Рост занятых имелся в тех отраслях, деловая активность которых возросла в связи с рыночными преобразованиями: торговля и общественное питание, материально-техническое снабжение и торговое посредничество, кредитование, финансы и страхование. Россия по отраслевой структуре занятости все больше становится похожей на страны с экономикой, переходной к рыночному хозяйству. Согласно официальной статистике, по показателю доли безработных в общей численности экономически активного населения наша страна практически догнала Великобританию, Германию, Нидерланды, Швецию.

На наш взгляд, произошла историческая реабилитация ремесла в экономической структуре, особенно в обслуживании населения, а также трансформация многих прежде убыточных народных промыслов в рентабельные предприятия частнокорпоративного сектора. В производственной сфере труд «классического» промышленного рабочего был в значительной мере потеснен реанимированным ремесленником. Это серьёзно модифицировало, казалось бы, необратимую тенденцию разделения труда в индустриальном обществе социалистического типа. Постепенно из государства заводов-гигантов Россия превратилась в страну мелких и средних предприятий, где люди работают не по плану, а по расчету, выживая вместе с ними в самых сложных ситуациях переходного периода. Хорошо это или плохо, покажет время. Во всяком случае, планы правительства по этому вопросу заслуживают пристального внимания, но их исполнение оставляет желать лучшего.

Социальная переориентация экономического развития, становление многоукладной рыночной экономики, структурные сдвиги в народном хозяйстве, поворот к нуждам и потребностям человека требуют переосмысления подходов к планированию и управлению экономики и, в первую очередь, в сфере занятости. Особая озабоченность проблемами занятости вызвана их остротой в условиях финансового кризиса и медленными темпами их решения, что определяет социальное самочувствие работников и сдерживает весь ход экономического развития. Сегодня устарело, дискредитировало себя такое понятие, как полная занятость, базировавшаяся на неэффективной основе. Экстенсивный характер занятости, позволивший на определенном этапе решить проблему безработицы в стране, подорвал затем заинтересованность (уже не одного поколения) работников к высокопроизводительному творческому труду из-за отсутствия материальных стимулов.

До сих пор наблюдается массовая незаинтересованность работников в эффективной, добросовестной работе, пассивность в отношении к новым формам организации труда, новым технологиям и другим новациям. По существу, следует признать наличие скрытой формы безработицы. А уравнительная средняя минимальная зарплата работников государственного сектора фактически служит пособием по безработице.

Радикальная экономическая реформа, переход экономики на преимущественно интенсивное развитие вызывают существенные структурные сдвиги в общественном разделении труда, усиливается межпрофессиональное, межотраслевое, межрегиональное движение рабочей силы. Проблема занятости в этих условиях приобретает, на наш взгляд, новые черты и является весьма актуальной. Глубокий экономический и социальный смысл имеет проблема обеспечения эффективной занятости населения. Мы считаем, что в обеспечении эффективной занятости заключается суть современных воззрений на механизм формирования рынка труда Российской Федерации, который необходимо рассматривать в контексте модернизационного подхода. Ведь безработица в России не результат высвобождения работников в ходе совершенствования производства, а в основном следствие экономического кризиса. Правда, появились признаки конкуренции за рабочие места, а это, как мы считаем, одно из условий повышения эффективности производства. Но прослеживается и другая тенденция. Хотя в масштабах страны уже нет дефицита рабочей силы, растет нехватка высококвалифицированных рабочих ряда массовых профессий на крупных предприятиях, особенно обрабатывающей промышленности. Резко уменьшается обеспеченность трудовыми ресурсами районов Крайнего Севера и приравненных к ним. На фоне экономического спада этот дефицит не так отчетливо выражен, но при возобновлении нормальной экономической деятельности он станет явным.

Произошли также важные качественные изменения на рынке труда как экономического ресурса. Исчезли государственное принуждение к труду и практически существовавшая государственная монополия на рабочие места. Важным потребителем рабочей силы стал частный сектор экономики. Относительно широкое распространение получила вторичная занятость, возникло немало рабочих мест, не требующих особой квалификации. Появились беженцы и вынужденные переселенцы, которых нужно трудоустраивать. Кроме того, проблема обострилась в последние годы и в связи с финансовым кризисом, который особенно сильно ударил по северным регионам.

В частности, в 2009 г. в Республике Коми отмечены негативные тенденции в сфере занятости и безработицы. Продолжилось снижение численности населения, в том числе и

экономически активного – в возрасте 15-72 лет. В связи с финансовым кризисом в республике в 2009 г. по сравнению с предыдущим годом доля занятого в экономике населения снизилась, увеличилась доля безработных и экономически неактивных, вырос уровень общей безработицы, но в то же время уровень экономической активности населения в республике в 2009 г., как и на протяжении предыдущих пяти лет, был выше, чем в целом по России [1; с.213-214].

Среднесписочная численность работников организаций (без индивидуального предпринимательства) сократилась по сравнению с 2004 г. на 3,4%. Наибольшее снижение отмечено в таких видах деятельности, как сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, образование, обрабатывающие производства. В 2009 г. численность работников организаций снизилась на 1,5% по сравнению с 2008 г., продолжилось снижение потребности организаций в работниках, уровень зарегистрированной безработицы возрос и сравнялся с уровнем 2004 г. По данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, численность экономически активного населения в среднем за 2009 г. оценивалась в 541,5 тысячи человек (70% населения республики в возрасте 15-72 лет), из них 88% были заняты в экономике и 12% не имели занятия, но активно его искали и, в соответствии с методологией Международной организации труда, классифицировались как безработные [1; с.213].

На основе вышеизложенного отметим, что формы регулирования регионального рынка труда к4ак экономического ресурса носят противоречивый характер. С одной стороны, его появление сопряжено с положительными тенденциями, обусловленными качественными сдвигами в преодолении государственного принуждения к труду, устранении «полной» занятости, базировавшейся на неэффективной основе и некоторых других. С другой стороны, рыночный механизм в рассматриваемой сфере вскрыл свойственные его природе недостатки, которые напрямую связаны с человеком, т.е. имеют социальную обусловленность. Поэтому формирование рынка труда, его регулирование, региональные аспекты занятости и безработицы следует воспринимать в контексте модернизационных подходов, позволяющих использовать адекватные региональные особенности модели организации.

Список литературы:

1. Республика Коми. Итоги 2009.Ч.I. Информационно-аналитический обзор. Сыктывкар: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Коми, 2009. – 290 с.

2. О Концепции социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 г. № 1662-р. Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс».

Literature:

1. The Komi Republic. Results of 2009. Part I. Research and information review. Syktyvkar: territorial body of Federal State Statistics Service of Komi Republic. 2009. 290p.

2. The Russian Federation government addict from 17/11/2008 №1662-p “About the conception of Russian Federation’s socio-economic development till 2020”

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛЕСНЫМ СЕКТОРОМ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Князева Г.А.

В статье рассмотрены актуальные вопросы, связанные с развитием инновационной экономики на примере лесной отрасли Республики Коми. Изучены проблемы, препятствующие лесной промышленности региона стать эффективной и конкурентоспособной на рынке.

In article the pressing questions connected with development of innovative economy on an example of wood branch of Komi Republic are considered. The problems interfering the wood industry of region to become effective and competitive in the market are studied.

Ключевые слова: инновационный развитие лесного сектора, ресурсный подход, конкурентные преимущества, частно - государственное партнерство, лесосырьевой потенциал.

Key words: innovative development of wood sector, the resource approach, competitive advantages, private - state partnership, potential of wood raw materials.

Практически до настоящего времени для российского лесного сектора инновационное развитие не является фактом, его структурные и экономические преобразования ограничились приватизацией лесопромышленных производств в начале 90-х годов.

Рыночная экономика добавила к существовавшим в советский период ряд неблагоприятных тенденций: монополизация внутренних рынков и интенсивная вырубка транспортно-доступных лесов. На примере Республики Коми они выразились к монопольному положению целлюлозно-бумажного комбината - ОАО «Монди Сыктывкарский лесопромышленный комплекс», который потребляет более половины заготовляемой в регионе древесины, диктует цены на сырье. Это же предприятие заключило арендные договора на лесные участки на 49 лет в наиболее экономически доступных лесных массивах. В настоящее время осуществляется модернизация комбината, реализация которой предусмотрена до 2010 года. В результате выполнения всех работ по проекту годовое потребление древесины комбинатом возрастет на 33% - до 4 млн.куб, выработка целлюлозы увеличится более чем на 20% и составит 890 тыс.т. Производство картонно-бумажной продукции достигнет уровня 1 млн.т. Реализация

инвестиционного проекта на комбинате упрочит его монопольное положение, так как в условиях экономического кризиса инвестиции в другие инвестиционные проекты приостановлены.

Задача региональных властей – создать условия для инновационного развития лесного сектора. Правительство Республики Коми дальнейшее развитие лесной отрасли связывает с модернизацией действующих и строительством новых перерабатывающих мощностей, среди которых основное место отводится целлюлозно-бумажной отрасли. Ряд предполагаемых к реализации проектов признан приоритетными инвестиционными проектами в области глубокой химической переработки древесины на федеральном уровне. По нашему мнению, сам подход к стратегическому планированию структуры и объемов производства регионального лесного сектора повторяет принципы планирования советского периода, когда основным фактором размещения было наличие запасов древесного сырья без должной оценки возможностей внутреннего и экспортного рынков потребления лесной продукции. Из действующих в настоящее время на территории республики можно отнести Лесной план Республики Коми на 2008-2017гг, а также проект «Стратегии развития лесопромышленного комплекса Республики Коми до 2020 года», в которых заложен ресурсный подход. В этих документах определено, что «главной целью развития лесопромышленного комплекса в республике является рост объема и эффективности лесозаготовительного и перерабатывающего производства, способного удовлетворять потребности внутреннего и внешнего рынка в конкурентоспособной лесобумажной продукции».

Применение ресурсного подхода в стратегическом планировании можно объяснить прежде всего приверженностью федеральных и региональных органов власти к привычным методам решения отраслевых проблем. Следует заметить, что и федеральная Стратегия развития лесной отрасли нацелена на использование лесных ресурсов и ускоренное развитие производства продукции с высокой добавленной стоимостью, прежде всего целлюлозно-бумажной. Кроме того, в России, тем более в регионах, отсутствует прогнозная информация по спросу на лесопродукцию, которая будет востребована на внутренних и экспортных рынках в условиях инновационного развития экономики.

В результате бизнес стремится получить как можно больше лесных ресурсов для строительства новых целлюлозно-бумажных комбинатов, конкурентным преимуществом которых для российских условий до последнего времени являлось использование дешевого древесного сырья. Однако, отставание от конкурентов в производстве

качественной бумажной продукции столь значительно, что низкие цены на сырье не смогут обеспечить преимущества для российских производителей бумажной продукции. Поэтому наиболее вероятным сценарием развития отечественной целлюлозно-бумажной промышленности будет производство продукции в объемах и структуре, востребуемых внутренним рынком и рынками, где требования к качеству и ассортименту продукции невысокие. Развитие отечественной целлюлозно-бумажной промышленности будет проходить по аналогии с отечественным автопромом и другими отраслями, где нет перспектив на «прорывные» инновационные решения.

В основе установления приоритета развития лесного сектора должны быть готовность отрасли к ее инновационному развитию и способность производить конкурентную продукцию. Конкурентным преимуществом следует считать ее обеспеченность такими видами ресурсов, которых нет у конкурентов и которые нельзя создать, привлекая нетрадиционные источники. Для России и ее лесных регионов наиболее перспективным направлением должно стать развитие производств по механической переработки древесины, продукция которых сохранит натуральные свойства древесины. В отличие от лесопильно-деревообрабатывающих производств, где древесину нельзя заменить другими нетрадиционными материалами, сырьевую базу целлюлозно-бумажной промышленности можно расширить за счет традиционных источников.

На региональном уровне в управлении лесными ресурсами должен быть реализован подход, обеспечивающий при их использовании максимально возможный выход высококачественной продукции механической переработки, а образующиеся при этом отходы составят сырьевую базу для целлюлозно-бумажной отрасли. По этому сценарию развивается лесной сектор во всех странах, где используются ресурсы древесины хвойных пород. Республика Коми обладает ценными хвойными лесами, на долю которых приходится около 80% лесных ресурсов региона.

Результатом реализации такого подхода использования лесных ресурсов станет структура потребления древесины, максимизирующая преимущества региона как обладателя уникальными по качеству лесными ресурсами. Основой эффективного ресурсного менеджмента должно стать частно-государственное партнерство в системе арендных отношений, когда государство и частный бизнес становится равноответствеными за результаты принимаемых отношений в сфере планирования и размещения лесопромышленных производств.

Для реализации на практике эффективного лесоресурсного управления необходимо изменить систему лесных отношений в сторону либерализации государственной политики

в области установления, взимания и распределения платы за использование лесов. Несмотря на то, что Лесным кодексом 2006 года предложен рыночный механизм доступа к лесным ресурсам через аукционы, система платежей за лесные ресурсы остается прежней, созданной в советское время. Основу этой системы составляет прейскурант минимальных ставок платы за древесину, устанавливаемых Правительством РФ без учета состояния лесных ресурсов и ценами продаж лесопродукции. Для того чтобы все участники лесных отношений имели мотивацию к осуществлению эффективного управления лесами, необходимо перейти к лесной ренте. Исследования, которые были проведены творческим коллективом под эгидой некоммерческого фонда «Серебряная тайга» в республике по экономической доступности лесных ресурсов на основе рентного подхода показали, что дифференцированный подход к платежам за лес позволит региональным властям осуществлять отбор более эффективных лесопользователей, преодолевать искусственно создаваемый дефицит лесных ресурсов как результат административного управления. Система платежей, которая действует в настоящее время, зачастую из-за низкого уровня цены древесины на корню вводит в заблуждение инвесторов, так как в своих инвестиционных проектах они не закладывают обязательств пользователей вести лесное хозяйство и осуществлять инвестиции в развитие социальной и производственной инфраструктуры. Реализация такого подхода позволит избежать финансовых потерь, социальных конфликтов и экономических рисков в лесном секторе.

Целесообразность перехода к инновационному развитию лесного сектора на основе развития производств, использующих преимущество натурального дерева, и переход в связи с этим к эффективному управлению лесными ресурсами как на федеральном, так и региональном уровнях подтверждает опыт стран, для которых инновационная экономика является фактом, что предполагает принципиальную трансформацию экономики в целом. Постепенно уходит в прошлое экономика с преобладанием крупных транснациональных компаний, которые ориентируются на крупные капиталовложения. Им на смену приходит наукоемкое производство, когда решающее значение имеет способность компании к постоянному обновлению продукции за счет внедрения новых технологий. В этой ситуации проявляются преимущества предприятий малого и среднего бизнеса, прежде всего их способность к быстрой смене технологий. В этой связи представляет большой интерес исследование проблем адаптации малых предприятий к инновационному развитию в лесном секторе с учетом северной специфики. В последние годы в российском лесном секторе было осуществлено крупномасштабное техническое перевооружение лесозаготовительной отрасли, на смену трелевочным тракторам пришли лесозаготовительные комплексы, производительность которых на порядок выше прежней

технологии. В результате отпала необходимость в леспромхозах. Лесозаготовки ведутся на базе малых предприятий с привлечением работников вахтовым методом. В отличие от добычи сырья переработку леса малые предприятия ведут на устаревшем оборудовании, что делает их продукцию неконкурентоспособной. Если в основу стратегии лесного сектора будет заложен не ресурсный подход, а стимулирование развития тех отраслей, которые эффективно распоряжаются лесосырьевым потенциалом, то в перспективе должна происходить децентрализация экономических процессов и трансформация организации лесозаготовок и переработки древесины малыми и средними предприятиями. Внедрение новых технологий добычи и мини- переработки древесного сырья вблизи мест добычи приведут к перерождению индустриальных узлов в крупных населенных пунктах в новые ресурсные кластеры, что приведет к активизации инновационных процессов и в малых предприятиях.

Активизация этих процессов предполагает со стороны государства меры для создания стимулов и возможностей для предпринимательства, обеспечения беспрепятственного входа на рынок и выхода с него, проведение последовательной политики в сфере конкуренции.

Список литературы:

1. Князева Галина Алексеевна. Экономические проблемы структурной перестройки регионального лесного комплекса в рыночных условиях (На прим. Республики Коми) : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 : Сыктывкар, 1996. 313 с.
2. Князева Г.А. Экономическая доступность лесных ресурсов // II Северный социально-экологический конгресс "Горизонты экономического и культурного развития". Сыктывкар, 2006г. С.108-115.
3. Князева, Г.А. Инновационное развитие Республики Коми и перспективы сотрудничества с регионами Северо-Запада. // Международная конференция “Экономическая дипломатия и поддержка инновационной способности регионов Северно-Западного Федерального округа РФ". Санкт-Петербург, 2009.

Literature:

1. Knyazeva G.A. Economic problems of structural reorganization of a regional wood complex in market conditions (On the Republic of Komi example): the Dissertation of the Doctor of Economics: 08.00.05: Syktyvkar, 1996. 313 p.
2. Knyazeva G.A. Economic availability of wood resources // II Northern socially-ecological congress "Horizons of economic and cultural development". Syktyvkar, 2006г. p.108-115.
3. Knyazeva G.A. Innovation development of the Republic of Komi and perspectives of cooperation with Northwest regions // International conference "Economic diplomacy and support of innovative ability of regions of the Northern-western Federal district Russian Federation". St.-Petersburg, 2009.

ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ СЕВЕРНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Плесовский П.А.

В связи со снижением воспроизводства трудовых ресурсов на Севере, в регионе происходит уменьшение трудового потенциала, что, в свою очередь, приводит к снижению темпа экономического развития данного региона и страны в целом. Для эффективного развития человеческого капитала возникает необходимость использования качественно новых, или инновационных, лечебно-диагностических технологий. Под инновациями понимается реструктуризация и оказание высокотехнологичной медицинской помощи. При осуществлении инновационной деятельности необходимо обеспечение рационального сочетания механизмов государственного прямого и косвенного стимулирования и рыночных механизмов.

Due to cutting of human resources in the north, human labor potential is decreasing in the region and as the result of it leads to cutting of economic development temps of this region and of the whole country. There is a necessity of using new qualitative medical diagnostic or innovative technologies for effective development of human capital. Restructuring of medical aid, provision of high-tech assistance is considered as an example of innovations. For realization of innovative activity it is necessary to provide a rational combination of state direct and indirect incentives mechanisms and market mechanisms.

Ключевые слова: рынок медицинских услуг; инновационная деятельность; северные территории; новые технологии; государственная политика.

Key words: medical service market, innovative activities, north territories, new technologies, state government.

Рынок медицинских услуг – это особый рынок, на котором с помощью экономических механизмов обеспечивается контроль государства за предложением и ценой медицинских услуг, а пациент должен получить возможность свободно выбирать врача и медицинское учреждение.

Таким образом, рынок медицинских услуг как относительно обособленная подсистема рыночных отношений выполняет важную функцию – обеспечение эффективности использования ресурсов для удовлетворения человеческих потребностей в невещественных благах – медицинских услугах. Рыночные отношения в здравоохранении, сохраняя основные сущностные характеристики, неизбежно приобретают специфическое содержание. Эта специфика порождается, прежде всего, особой природой объекта купли-продажи, когда в качестве товара выступает медицинская услуга.

Повышение качества медицинских услуг и обеспечение их доступности являются важнейшими вопросами реформирования системы здравоохранения. При проведении модернизации экономики к качеству рабочей силы предъявляются высокие требования. Они касаются не только профессиональной квалификации, но и состояния здоровья. Низкий уровень здоровья населения, спровоцированный в т.ч. недостаточным качеством медицинских услуг, оказывает негативное влияние на развитие экономики России и

состояние «человеческого капитала». Говоря другими словами, назрела необходимость внесения в политику здравоохранения коренных изменений, направленных, прежде всего, на повышение её эффективности, приведение объема и структуры обязательств в соответствие с реальными финансовыми возможностями государства, выработки новых механизмов политики здравоохранения, обеспечивающих более рациональное использование финансовых и материальных ресурсов.

Например, особо выделяется проблема групповой потребности выживания и сохранения здоровья человека в условиях Севера. Как известно, северные территории играют значительную роль в российской экономике, т.к. здесь производится более одной пятой валового внутреннего продукта (ВВП) России, одна четверть лесной продукции, более 90% природного газа, 75% нефти, 80% золота, 90% меди и никеля, почти все алмазы, кобальт, апатитовый концентрат. Здесь проживают около 11 миллионов человек, или 7,4% населения России. Эти территории характеризуются особыми социально-экономическими условиями жизни и медико-физиологическими параметрами населения. Рассмотрим их на примере Республики Коми. Демографическая ситуация в Республике Коми за 2001-2007 гг. характеризовалась сокращением численности населения вследствие его миграционной убыли и превышения смертности над рождаемостью; старением населения и ухудшением его возрастно-половой структуры; низкой продолжительностью предстоящей жизни, особенно мужчин. В результате миграционного оттока ухудшается не только количественный, но и качественный состав населения: его возрастная, семейная, образовательная структура. По оценкам специалистов, на 1 января 2008 г. численность населения составила 968,2 тысячи человек и за период с начала 2001 г. сократилась на 74,7 тысячи человек, или на 7,2%.

Сегодня Север России представляет собой сосредоточие острейших, взаимосвязанных проблем, которые обусловлены сочетанием специфики экологических условий и особенностей формирования здоровья проживающего населения на фоне развития рыночных отношений в регионе. Все это порождает новые негативные тенденции, которые отрицательно сказываются на состоянии здоровья населения Севера. Так, по сравнению с населением других регионов России, северяне оказались более ограниченными в медицинском обслуживании, в осуществлении реабилитационных мероприятий. Отдельную проблему для здравоохранения представляют на севере мигранты, которые, являясь неадаптированным контингентом, проходят трудный путь адаптации к проживанию в условиях Севера. Таким образом, приезжие жители Севера являются контингентом постоянного риска, и реальный срок их активной трудовой деятельности ограничен. Стадия истощения адаптивного процесса у приезжих жителей на Севере возникает через 8-15 лет, после чего происходит резкое ухудшение здоровья [3].

Как известно, воспроизводство рабочей силы неразрывно связано с воспроизводством населения. Население есть основа и субъект всего общественного производства. Воспроизводство населения, в свою очередь, зависит от состояния здоровья трудящихся. В связи со сниженным воспроизводством трудовых ресурсов на Севере в регионе происходит уменьшение трудового потенциала, что приводит к снижению темпа развития данного региона и страны в целом.

Для решения этой задачи необходимо сформировать эффективную систему предоставления медицинских услуг, обеспечивающую достижение реальных позитивных результатов в состоянии здоровья населения и создающую благоприятные условия для развития человеческого капитала. Таким образом, для эффективного развития человеческого капитала возникает необходимость использования качественно новых лечебно-диагностических технологий.

Следовательно, речь идет о необходимости становления в регионе новой инновационной экономики, о возрастание веса и влияния инноваций. Инновация, или нововведение, – это создание, использование и распространение нового средства, продукта, процесса. Создание и использование нововведений стало решающим фактором развития экономики, а инновации превратились в «ключевую движущую силу более продуктивного экономического роста» [1]. При этом особую роль играет то, что инновацией называется конечный продукт инновационного процесса, а вовсе не идея, возникшая в головах ученых: М. Вейцман отмечал, что «предел наших возможностей экономического роста лежит не только и не столько в нашей способности производить новые идеи, сколько в умении превращать обилие этих основополагающих идей, обладающих значительным потенциалом, в продукты, годные к употреблению» [6]. Таким образом, под инновацией понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Применительно к рынку медицинских услуг, инновационной деятельностью следует считать процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности оказания медицинских услуг. Это связано с тем, что традиционные способы оказания медицинских услуг во многом исчерпали как интенсивные, так и экстенсивные возможности своего развития. Поэтому во многих странах на первый план выдвигаются такие способы оказания медицинских услуг, осуществление которых основано на использовании новейших технологий. Инновационный тип развития рынка медицинских услуг предполагает активизацию процессов поиска, подготовки и реализации нововведений для обеспечения еще большей эффективности использования ресурсов с целью удовлетворения человеческих потребностей в медицинских услугах. Это соответствует Концепции и Программе социально-экономического развития России до 2015 г., где в качестве условия эффективного экономического роста рассматривается опережающее развитие не только наукоемких и высокотехнологичных секторов, но и отраслей, расширенно воспроизводящих человеческий капитал [4].

В качестве одной из инноваций рынка медицинских услуг предлагается реструктуризация медицинской помощи. Необходимость реструктуризации во многом диктуется объективными процессами: расширением потребностей населения в высококачественной медицинской помощи, растущим использованием качественно новых эффективных лечебно-диагностических технологий. Эти факторы ведут к удорожанию медицинской помощи, и поэтому требуют поиска более эффективной структуры ее оказания.

Цель реструктуризации здравоохранения – повышение эффективности использования ресурсов, создание на этой основе более благоприятных условий для повышения доступности и качества медицинской помощи. Экономически выгодней становится предупреждать заболевание, производить лечение на ранних стадиях, чем лечить запущенные случаи с наличием различных осложнений.

Реструктуризация системы здравоохранения – это процесс структурных преобразований, обеспечиваемый перегруппировкой ресурсов между отдельными звеньями и уровнями оказания медицинской помощи для использования экономически и клинически эффективных решений с учетом меняющихся потребностей населения в медицинской помощи и развития клинической практики.

Главные организационные сдвиги в структуре оказания медицинской помощи заключаются в акцентировании переноса внимания:

· из сектора стационарной помощи в сектор амбулаторно-поликлинической помощи;

· от специализированной амбулаторной помощи в сектор амбулаторно-поликлинической помощи;

· из круглосуточного стационара в дневной стационар, центр амбулаторной хирургии, стационар на дому;

· из учреждений, оказывающих высокоспециализированную и высокотехнологическую помощь, в учреждения, оказывающие специализированную медицинскую помощь, а порой и в учреждения первичной медико-санитарной помощи;

· от мелких диагностических подразделений к централизованным службам, способным эффективно использовать дорогостоящую диагностическую технику.

Дальнейшее развитие стационарной помощи также связано с ее реорганизацией. Главные направления реорганизации стационарной помощи следующие:

· оптимизация объемов стационарной помощи за счет сокращения числа случаев необоснованных госпитализаций;

· интенсификация процесса оказания стационарной помощи на основе повышения ресурсного обеспечения каждого случая лечения;

· дифференциация коечного фонда по степени интенсивности лечебно-диагностического процесса.

Сокращение средней длительности госпитализации достигается за счет четкого определения показаний к госпитализации, максимально возможного обследования больных в амбулаторных условиях, преемственности в дальнейшем лечении пациентов амбулаторно, на дневном стационаре.

Важная роль в успешной реструктуризации стационарной помощи отводится врачу первичной медико-санитарной помощи, который принимает решение об отборе больных на плановую госпитализацию в больницы соответствующего уровня. Этот врач должен быть экономически мотивирован в оптимизации объемов стационарной помощи.

Решающее условие успешности реорганизации стационарного сектора – готовность амбулаторно-поликлинического звена принять на себя дополнительные объемы медицинских услуг. Планирование реорганизации стационарной помощи на основе анализа возможностей амбулаторно-поликлинических учреждений должно заменить собой механическое сокращение коечного фонда.

Рациональное планирование стационарной помощи основывается на расчете обоснованной потребности населения в объемах и видах этой помощи, то есть с учетом уровня заболеваемости, а также максимально четком определении показаний к госпитализации. Основной критерий для разработки показаний к госпитализации при

различных заболеваниях – состояние пациента, требующее круглосуточного наблюдения и вмешательства.

Частью стратегического плана реструктуризации является план мероприятий по оптимизации сети и мощности больничных учреждений, включающий:

· оптимизацию сети участковых больниц и, при необходимости, перевода части их в амбулатории общей врачебной практики;

· организацию окружных центров для оказания отдельных видов специализированной помощи населению прикрепленных территорий;

· перепрофилирование, уменьшение мощности, слияние или закрытие (в зависимости от потребности) больничных учреждений.

В качестве примера новых технологий хочется привести эндоскопические хирургические вмешательства. Раннее восстановление пациентов, снижение смертности, уменьшение длительности стационарного лечения делают эту технологию весьма привлекательной не только с житейской, но и с экономической точки зрения. Необходимость в длительном дорогостоящем стационарном лечении при использовании эндоскопической техники снижается в 1,5-2 раза, соответственно, и снижается длительность последующего амбулаторного лечения, что достаточно выгодно не только лечебному учреждению, но и пациенту.

В настоящее время в Российской Федерации профильные медицинские центры, оказывающие высокотехнологичную медицинскую помощь, развернуты в основном в г. Москве, г. Санкт-Петербурге и некоторых других крупных городах. Существуют территории, где подобных центров нет, что, конечно, значительно снижает для населения доступность данного вида медицинской помощи и увеличивает время ее ожидания. Обеспеченность населения по некоторым видам высокотехнологичной помощи составляет: эндопротезирование суставов - 6,7%; коррекция врожденных пороков сердца – 35%; операции на сердце с использованием искусственного кровообращения – 13,4%; протезирование клапанов сердца – 10,4%; коронароангиография - 10% [7]. Средняя стоимость услуги по высокотехнологичной медицинской помощи достаточно высока (около 300 тысяч рублей), максимальная стоимость отмечается в кардиохирургии и трансплантологии (до 700 тысяч рублей). При этом более 90% населения Российской Федерации не в состоянии оплатить данные виды медицинской помощи даже по фактической помощи. Таким образом, требуется создание новых медицинских центров, способных увеличить возможности населения получить высокотехнологичную медицинскую помощь.

Необходимость государственного вмешательства в процесс внедрения инноваций объясняется длительностью научно-производственного цикла, высокими затратами и неопределенностью конечного результата [2], низким уровнем инновационной активности в России, институциональной недостаточностью ее экономики, а также превалированием краткосрочных экономических интересов над долгосрочными. Рынок не может решить проблему долгосрочных рисковых инвестиций, поэтому данные функции должно взять на себя государство. Целью государственной политики в области развития инновационной системы оказания медицинских услуг является формирование экономических условий для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции в интересах реализации таких стратегических национальных приоритетов Российской Федерации, как повышение качества жизни населения, достижение экономического роста. Для достижения цели

государственной политики в области развития подобной инновационной системы за счет внедрения и коммерциализации научно-технических разработок и технологий, ускоренного развития высокотехнологичных производств необходимо решить в т.ч. и такие задачи, как обеспечение рационального сочетания механизмов государственного прямого и косвенного стимулирования и рыночных механизмов при осуществлении инновационной деятельности.

Список литературы:

1. Гохберг Л. Национальная инвестиционная система России в условиях «новой экономики» // Вопросы экономики. - 2003. - №3. - С.26

2. Ленчук Е.Б. Инновационный аспект формирования научно-технической политики в современной России. - М.: Науковедение, 2000. - С.25.

3. Мурашко М.А. Современные аспекты демографической политики Республики Коми в контексте циркумполярной медицины // Здоровье человека на Севере. – 2008. - №1. – Т. 1. - С.4.

4. Реформационный прагматизм как основа модернизации (Резюме доклада к «Концепции и программе социально-экономического развития России до 2015 года» группы ученых РАН) // Российский экономический журнал. - 2007.- №3. - С.3-35.

5. Сбережение народа зависит от вас! / сост. В.И. Стародубов и др.- «ГЭОТАР-Медиа», 2007. - С.27.

6. Weitzman M. Recombinant Growth.- Quarterly Journal of Economics, 1998. May, Vol. 113 №2.

Literature:

1. Gohbegr L. National investment system in Russia in the condition of “new economy”/ Questions of economic-2003.-#3.-p.26

2. Lenchyk E.B. Innovative aspect in formation science and technology policy in modern Russia. M.: Naykovedenie, 2000., p.25

3. Myrashko M.A.Modern aspects of demographic policy of the Komi Republic in the context of circumpolar medicine. Human health in the north region. #1. B1. 2008. P.4.

4. Reformation pragmatism as a basis for modernization (Summary report to the "Concepts and the program of socio-economic development of Russia until 2015" group of scientists RAS) / Russian Economic zhurnal.-2007 .- № 3.-C3-35.

5. People savings depend on you! / Compl. VI V.I. Starodubov etc. "GEOTAR-Media 2007. C.27.

6. Weitzman M. Recombinant Growth.- Quarterly Journal of Economics, 1998. May, Vol. 113. №2.

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ РЕИНЖИНИРИНГОМ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рудакова О.С.

В статье рассмотрена управленческая инновация – реинжиниринг бизнес-процессов. Проанализированы цель и задачи бизнес-моделирования для рационального управления организацией. Показаны возможности применения когнитивного моделирования для целей реинжиниринга бизнес-процессов.

In the article the administrative innovation – reengineering business-processes is considered. The purpose and problems business-simulation for rational management of the organization are analyzed. Opportunities of application cognitive simulation for the purposes of reengineering business-processes are shown.

Ключевые слова: бизнес-процесс, системный подход, управленческие инновации, когнитивная карта, когнитивное моделирование, реинжиниринг.

Keywords: business-process, the system approach, administrative innovations, cognitive map, cognitive simulation, reengineering.

Экономический кризис изменил условия функционирования экономики и потребовал принципиально новых подходов к управлению и принятию решений. Он показал, что необходим переход к инновационному развитию, что, в свою очередь, требует внедрения не только технологических, но и управленческих инноваций. Еврокомиссия констатировала, что именно управленческие инновации будут в ближайшие годы одним из основных факторов повышения конкурентоспособности на мировом рынке [3] .

Методология реинжиниринга бизнес-процессов как управленческая инновация появилась более 20 лет назад и первоначально подразумевала достижение коренных улучшений основных показателей деятельности организаций за счет коренной ее перестройки. Появление его связывают с развитием информационных технологий, которые позволяют добиться принципиально нового качества бизнеса. Ориентация на бизнес-процессы означает концентрацию сил и средств организации не на решении каких-то внутренних промежуточных проблем, а на создании законченных потребительских ценностей.

Главная задача, решаемая при реинжиниринге бизнес-процессов, заключается в необходимости быстро и гибко организовать работу организации с учетом спроса на сегодняшнем рынке и возможностей современных технологий. Проблемы современного бизнеса требуют немедленного решения, и тот, кто сумеет лучше других освоить и использовать в своих условиях методологию проведения реинжиниринга бизнес-процессов, сможет успешно конкурировать на мировых рынках, где единственно предсказуемой переменной являются стремительные и непрерывные изменения. Многолетняя практика показывает, что лишь немногие организации способны осуществлять процессы созидательного разрушения (к которым, несомненно, можно отнести реинжиниринг бизнес-процессов), действуя с необходимой скоростью и в тех же объемах, что нужны для победы в конкурентной борьбе. Однако это необходимо выполнять, чтобы соответствовать требованиям рыночной эффективности в долгосрочной

перспективе. Способность организации учиться быстрее и лучше, чем конкуренты, становится его наиболее устойчивым конкурентным преимуществом. Реинжиниринг бизнес-процессов – это новый способ мышления производителя, взгляд на построение организации как на инженерную деятельность (организация рассматривается как сложная система, которую можно проектировать, строить, перепроектировать и т.д.) [3].

Проведение реинжиниринга бизнес-процессов всегда сопровождается внесением изменений как в структуру организации, так и в процессы деятельности. Такие изменения не должны проводиться с потерей качества управления, поэтому предлагаемые изменения обосновываются и согласовываются с руководством организации. Основным критерием изменений является их целесообразность с точки зрения процесса в целом. Основной предпосылкой успешного введения изменений является конструктивность позиции и понимание причины изменений соответствующими руководящими лицами.

Каждая организация представляет собой сложный организм, изменяющийся во времени (в терминах теории управления – сложную динамическую систему). Конструирование бизнеса, внедрение определенных технологий работы были и остаются уникальными и творческими процессами. Для рационального управления организацией необходимо уметь выбирать наиболее подходящее из возможных доступных решений. А для этого необходимо понимать сущность работы организации, иметь представление о стратегиях компании, бизнес-процессах, продуктах, ресурсах, а также характере отношений между всеми этими факторами. Задача эта достаточно сложная, поэтому было бы целесообразно использовать наглядные модели организации.

В первую очередь, это модель бизнеса, которая показывает, что является для организации окружающей средой и каким образом осуществляется их взаимодействие. Модель бизнеса показывает работникам всех уровней, что должно быть сделано для выпуска продукции, в какие сроки и каким именно образом. Она представляет архитектуру компании и различные потоки событий. В то же время, для каждой категории сотрудников организации необходима информация, касающаяся их вида деятельности. Поэтому более правильно будет разработать комплекс бизнес-моделей, но все они должны быть интегрированы и согласованы между собой. Бизнес-модели позволяют сократить риски, избежать ошибок и повысить вероятность успеха при управлении организацией. Можно предложить следующие варианты бизнес-моделей:

- *модель для клиентов и партнеров;*
- *модель для исполнительного управленческого персонала;*
- *модель для владельца процесса;*
- *модель для владельца ресурса;*
- *модель для команды по реинжинирингу;*
- *модель для команды, осуществляющей внедрение информационной системы.*

Бизнес-моделирование является современным методом повышения эффективности бизнеса, так как позволяет предварительно оценить последствия тех или иных управленческих решений до реальных изменений в развитии организации [3].

Целью бизнес-моделирования является создание достоверного, наглядного и простого для понимания описания деятельности организации. Это может быть рисунок или схема, выполненные по тем или иным правилам. Описание модели бизнеса позволяет охватить организацию в целом, сконцентрироваться на основных элементах, выявить «узкие места» и взаимозависимости, противоречия и альтернативы, которые при обычном анализе деятельности организации не обнаруживаются. Теоретическая, исследовательская работа

с моделью способна значительно повысить эффективность деятельности организации и конкурентоспособность.

Систематические исследования попыток реинжиниринга до настоящего времени не проводились, однако экспертные оценки показывают, что около 50% проектов реинжиниринга заканчивались неудачей. Среди причин неудач проведения реинжиниринга бизнес-процессов можно отметить несвоевременность начала его осуществления. Поэтому одним из ответственных этапов при выполнении реинжиниринга бизнес-процессов является определение момента времени, когда необходимо приступать к этому процессу.

Реинжиниринг бизнес-процессов может использоваться в следующих ситуациях [3]:

- организация находится в критической ситуации (потеря доли рынка, снижение прибыли, высокие издержки);
- организация не находится в критическом положении, но предвидит его наступление в будущем;
- организация-лидер, находящаяся на пике своей эффективности, проводит агрессивную маркетинговую политику, желая добиться большего с помощью подхода реинжиниринга;
- организация включает в контур управления современные информационные технологии.

В зависимости от целей реинжиниринга будут меняться индикаторы, определяющие момент времени начала его проведения. Желательно наличие формализованного метода, который позволит оперативно принимать соответствующее управленческое решение.

В качестве такого метода предлагается использовать когнитивное моделирование.

Предпосылкой для развития когнитивного подхода послужила невозможность применения точных моделей для анализа и моделирования проблемных ситуаций, возникающих в процессе развития социальных систем, из-за необходимости учета большого числа факторов, многие из которых оказалась трудно формализуемыми. Как методика анализа системы представлений индивида о конкретной ситуации когнитивное картирование развивалось в политологии и социологии в 1960–1980-х гг. Когнитивные карты применялись для исследования социально-экономических, военно-политических, внешнеполитических, экологических и других ситуаций. Инструментарий когнитивного моделирования позволяет учесть факторы, не поддающиеся количественному исчислению, и дает возможность поиска решения в условиях резко изменяющейся внешней среды и недостаточности информации [1].

Фундаментом для развития когнитивного подхода к поддержке принятия решений послужили элементы психо-логики, теории причинного следствия, теории графов и теории принятия решений. Было показано, что в сложных ситуациях субъект (ЛПР или эксперт) в силу ограниченной рациональности склонен упрощать представление о ситуации, не замечать обратные связи и т.п. При принятии решений в неструктурированных ситуациях у субъекта возникает модель проблемной области, на

основе которой он пытается объяснить происходящие в реальности процессы. При этом объективные закономерности реального мира представляются субъективными экспертными оценками. В результате образ наблюдаемой ситуации отражает не только законы и закономерности ситуации, но и мировоззрение субъекта, его систему убеждений, ценностей, уровень образования, опыт и т.д. Как следствие, при принятии решений не учитываются отдаленные последствия, взаимосвязи различных проблем и т.п.

Расширение сферы применения когнитивного подхода в настоящее время объясняется тем, что для задач, связанных с организационными системами, проблема неопределенности в описании и моделировании ситуации является внутренне присущей самому предмету исследований.

Предлагаемый подход ориентирован на качественный анализ сложных ситуаций, интерпретируемых как слабоструктурированные системы, характеризующиеся недостаточностью точной количественной информации о происходящих в них процессах, а также включающих различные «качественные» переменные. Число переменных в таких ситуациях может измеряться десятками, и все они описываются причинно-следственными связями.

Увидеть и осознать логику развития событий на таком многофакторном поле затруднительно, но, в то же время, постоянно приходится принимать решения о выборе тех или иных мер, способствующих развитию ситуации в нужном направлении.

Когнитивный подход к поддержке принятия решений ориентирован на то, чтобы активизировать интеллектуальные процессы субъекта и помочь ему зафиксировать свое представление проблемной ситуации в виде формальной модели [1].

В качестве такой модели обычно используется так называемая когнитивная карта ситуации, которая представляет известные субъекту основные законы и закономерности наблюдаемой ситуации в виде ориентированного знакового графа, в котором вершины графа – это факторы (признаки, характеристики ситуации), а дуги между факторами – причинно-следственные связи между факторами [2] .

В когнитивной модели выделяют два типа причинно-следственных связей: положительные и отрицательные. При положительной связи увеличение значения фактора-причины приводит к увеличению значения фактора-следствия, а при отрицательной связи увеличение значения фактора-причины приводит к уменьшению значения фактора-следствия.

Параметры ключевых факторов и степени их взаимного влияния могут выражаться как точными количественными параметрами, так и нечеткими качественными соотношениями. Это особенно важно при моделировании ситуаций, включающих социальные, политические и другие факторы, когда точные числовые характеристики недоступны. Для отображения степени влияния подобных факторов используется совокупность лингвистических переменных типа «сильно», «умеренно», «слабо» и т.п. Такой совокупности лингвистических переменных соответствует числовая шкала [0,1].

Причинно-следственный граф представляет собой упрощенную субъективную модель функциональной организации наблюдаемой системы и является «сырым» материалом для дальнейших исследований и преобразований – когнитивного моделирования.

Распространены следующие методы построения когнитивных карт [2]:

- когнитивную карту строит само лицо принимающее решение (ЛПР) на основе своих знаний и представлений без привлечения экспертов и справочных материалов.
- построение когнитивных карт экспертами на основе изучения документов.
- построение когнитивной карты на основе опроса группы экспертов, имеющих возможности оценивать причинно-следственные связи.
- построение когнитивных карт, основанных на открытых выборочных опросах.
- сочетание названных методик.

В связи с этим можно утверждать, что когнитивные модели организуют познавательную деятельность исследователя при выработке решений: как и любая формализация, когнитивная карта и методы ее исследования предписывают субъекту, как он должен принимать решения в сложных ситуациях. Эмпирические исследования ряда авторов показали, что применение когнитивного подхода позволяет повысить эффективность принятия решений в слабоструктурированных проблемах: уточнить представление субъекта о проблеме, найти противоречия, понять других субъектов и др.[1].

Главным достоинством предлагаемого аппарата когнитивных карт является возможность систематического качественного, а не количественного учета отдаленных последствий принимаемых решений и выявления побочных эффектов, которые могут помешать реализации, казалось бы, очевидных решений. Как правило, побочные эффекты трудно оценить интуитивно из-за большого числа факторов и наличия многочисленных траекторий взаимодействия между ними.

Еще одним преимуществом предлагаемого подхода является возможность поиска решения в условиях резко изменяющейся внешней среды и недостаточности информации о факторах модели и степени их взаимовлияния.

При формальном выделении факторов и связей между ними неизбежно выявляются ранее не учтенные аспекты ситуации, связи, казавшиеся несущественными, и формируется система понятий, в терминах которой даже неформальное обсуждение проблемы становится более четким и обоснованным.

В то же время, следует опасаться завышенных ожиданий при использовании этого аппарата даже в случае, когда построенная модель признана адекватной. Результаты анализа, которые, как правило, формулируются в терминах лингвистических шкал, достаточно грубы в силу грубости самих шкал. На каждом этапе формирования модели приходится принимать решения, от совокупности которых, в конечном счете, зависит адекватность построенной модели.

Для математической формализации и исследования когнитивных карт применяются нечеткая логика, теория графов и теория матриц. Само моделирование представляет собой итеративный процесс.

Когнитивное моделирование основано на сценарном подходе. Сценарий может моделироваться по трем основным направлениям:

- прогноз развития ситуации без всякого воздействия на процессы в ситуации (ситуация развивается сама по себе).
- прогноз развития ситуации с выбранным комплексом мероприятий (управлений) (прямая задача).
- синтез комплекса мероприятий для достижения необходимого состояния ситуации (обратная задача).
- этапы моделирования:
- определение начальных условий, тенденций, характеризующих развитие ситуации на данном этапе.
- задание целевых, желаемых направлений (увеличение, уменьшение) и силы (слабо, сильно) изменения тенденций процессов в ситуации.
- выбор комплекса мер (совокупности управляющих факторов), определение их возможной и желаемой силы и направленности воздействия на ситуацию.
- выбора комплекса возможных воздействий (мероприятий, факторов) на ситуацию, силу и направленность которых необходимо определить.
- выбор наблюдаемых факторов (индикаторов), характеризующих развитие ситуации (осуществляется в зависимости от целей анализа и желания пользователя).

Этапы моделирования:

- определение начальных условий, тенденций, характеризующих развитие ситуации на данном этапе.
- задание целевых, желаемых направлений (увеличение, уменьшение) и силы (слабо, сильно) изменения тенденций процессов в ситуации.
- выбор комплекса мер (совокупности управляющих факторов), определение их возможной и желаемой силы и направленности воздействия на ситуацию.
- выбора комплекса возможных воздействий (мероприятий, факторов) на ситуацию, силу и направленность которых необходимо определить.
- выбор наблюдаемых факторов (индикаторов), характеризующих развитие ситуации (осуществляется в зависимости от целей анализа и желания пользователя).

Цель когнитивного моделирования заключается в генерации и проверке гипотез о функциональной структуре наблюдаемой ситуации до получения функциональной структуры, способной объяснить поведение наблюдаемой ситуации.

Основные требования к компьютерным системам когнитивного моделирования – это открытость к любым возможным изменениям множества факторов ситуации, причинно-следственных связей, получение и объяснение качественных прогнозов развития ситуации

(решение прямой задачи «Что будет, если …»), получение советов и рекомендаций по управлению ситуацией (решение обратной задачи «Что нужно, чтобы …»).

Одним из самых ответственных этапов при выполнении реинжиниринга бизнес-процессов является построение модели «как должно быть». Этот этап, безусловно, является самым сложным, ибо связан с творчеством, с научным предвидением. Нельзя считать этот этап чисто инженерной задачей, хотя некоторые типовые приемы реинжиниринга существуют и известны (формализованы).

Успешность выполнения этого этапа в большой степени зависит от творческого потенциала команды по реинжинирингу и всей организации в целом. При разработке модели «как должно быть» используются известные методы исследования систем управления. Выбор конкретных методов определяется знаниями, опытом и интуицией менеджеров и специалистов, проводящих исследования. Грамотное применение методов способствует получению достоверных и полных результатов исследования проблем, возникших в организации. Представляется, что на этом этапе весьма успешно также можно применять когнитивное моделирование.

Разработанный комплекс когнитивных моделей проведения реинжиниринга бизнес-процессов позволит проанализировать влияние различных факторов в цепочках причинно-следственных связей, выявить факторы, поддающиеся контролю и управлению. Появляется возможность рассмотреть различные сценарии проведения реинжиниринга бизнес-процессов в организации в зависимости от динамики внешних факторов. В результате моделирования будет выявлен наиболее эффективный комплекс мер по проведению реинжиниринга бизнес-процессов в организации, учитывающий возможность поиска решения в условиях резко изменяющейся внешней среды и недостаточности информации.

Список литературы:

1. Макаренко Д.И., Хрусталев Е.Ю. Концептуальное моделирование военной безопасности государства / Центр. экон.-мат. ин-т РАН; Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. – М.: Наука, 2008. – 303 с.
2. Мотышина М.С. Социально-экономические организации: концепции, особенности, механизмы развития. – СПб.: Изд-во СПбГУП, 2009.- 352 с.
3. Управление бизнес-процессами современных организаций: монография / под общ. ред. М.М.Максимцова.- М.: МГСУ, 2009.- 311 с
4. Чаадаев В.К. Бизнес-процессы в компаниях связи.- М.: Эко-Трендз., 2004.- 176 с

Literature:

1. Makarenko D.I., Khrustalyov E.JU. Conceptual simulation of military safety of the state. / CEMI RAS; Institute of Control Sciences named after V.A.Trapeznikov RAS. – M: Science, 2008. – 303 p.

2. Motyshina M. S. The Social and economic organizations: concepts, features, development mechanisms. – SPb.: Publishing house SpbGuP, 2009.- 352 p.
3. Management of business processes of the modern organizations. Monography / Under the science editorship of M.M.Maksimtsov. - M: MSUCE,2009.-311 p.
4. Chaadaev V. K. Business processes in the communication companies. M.:Eco-Trands., 2004.-176 p.

О ВЛИЯНИИ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА УРОВЕНЬ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КОМИ

Серяков А.В.

В представленной статье автор излагает результаты исследования параметров корпоративной социальной ответственности компаний в Республике Коми. Рассматриваются изменение уровня и эффективности социальной ответственности бизнеса вследствие кризисных явлений в экономике региона. Также приводится анализ влияния стейкхолдеров на компании и их значение в восстановлении деятельности предприятий от последствий финансового кризиса.

In the article the author presents the research results of the corporate social responsibility parameters of companies in the Komi Republic. The changes of level and effectiveness of social responsibility of business in a result of the crisis in the region economy are considered. Also an analysis of the influence of stakeholders on the company and their importance in the recovery of enterprises from the financial crisis is provided.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, бизнес, кризис, Республика Коми, эффективность ответственности, стейкхолдеры, инвесторы, уровень, влияние, исследование.

Keywords: corporate social responsibility, business, crisis, the Komi Republic, responsibility effectiveness, stakeholders, investors, level, influence, research.

Социальная ответственность отражает ожидания общества в каждый конкретный момент времени и поэтому понимание сущности социальной ответственности может изменяться. С изменением обеспокоенности общества, его ожидания относительно бизнеса тоже меняются, поэтому важно анализировать среду, в которой функционируют компании.

Исторически социальная ответственность проявлялась в основном в форме благотворительности. Позже появились практики регулирования труда и обеспечение честности сделок в торговле. И в последние десятилетия, по мере привлечения внимания к проблемам, вызывающим обеспокоенность общественности, добавились практики обеспечения прав человека, защиты окружающей среды, защиты прав потребителей и противодействие коррупции.

Развитие средств связи, доступность информации, увеличивающая мобильность населения в условиях глобализации означают, что заинтересованным лицам становится легче получить информацию о деятельности организации. Эти факторы дают возможность компаниям получать выгоды от более тесного сотрудничества со стейкхолдерами, однако и возрастают риски, потому что деятельность бизнеса подвергается тщательному исследованию со стороны общественности, также проводятся сравнения одних компаний с другими.

Глобальное значение здравоохранения, экологической безопасности и важность борьбы с бедностью, а также растущая экономическая взаимозависимость компаний между собой и

даже стран означают, что ответственность распространяется не только на лиц, непосредственно связанных с компанией, но и на все человечество. Становится важным осознание того, что организации должны вести социально ответственный бизнес независимо от социальных и экономических обстоятельств.

Во время финансового кризиса компании не должны искать способы снижения своей ответственности по отношению к стейкхолдерам и уменьшать количество мероприятий в области социальной ответственности, так как в кризисное время увеличивается количество людей, переходящих в социально незащищенные, уязвимые категории населения. Наоборот, в это время предоставляется возможность для внедрения социальных, экономических и экологических инициатив в политику компании и более эффективным отношениям со своим социальным окружением. Потребители, инвесторы, органы власти налагают ответственность на компании относительно социальных инициатив. Также растут и ожидания общества касательно эффективности деятельности и социальных программ компаний.

Исходные данные изменились с прошлого исследования 2007 года [4] значительно. Период 2007-2010 года характеризуется существенным ухудшением экономического состояния страны и региона вследствие циклического спада и мирового финансового кризиса. Компании различных отраслей по-разному отреагировали на кризисные явления, однако все участники исследования испытали снижение спроса на продукцию/услуги, снижение финансовых показателей деятельности, повышение общих издержек, а также испытали проблемы, связанные с ожиданиями ключевых стейкхолдеров – в первую очередь колебаниями производительности труда персонала и неуверенности отдельных категорий работников в дальнейшем трудоустройстве. Особое влияние оказали инвесторы и владельцы, которые были вынуждены снизить ожидания относительно результатов деятельности компаний.

Предыдущее исследование 2007 года [4] выполнялось в условиях окончания этапа экономического роста в России, поэтому руководители компаний были оптимистичны относительно оценок дальнейшего развития, менее обдуманно и критично относились к росту бизнеса, что характеризовалось экстенсивным типом развития. Так, прирост персонала не обеспечивал кратный прирост производительности труда, проводилась активная экспансионная политика приобретения и усложнения структуры собственности, с большим размахом тратились средства на благотворительность.

В исследовании 2009-2010 года приняли участие больше компаний, чем в исследовании 2007 года (51 против 49), и только 4 компании из прошлого исследования не вошли в выборку. Таким образом сохраняется преемственность в репрезентативности, по которой можно судить об изменениях по конкретным показателям ответственности.

Общий уровень корпоративной социальной ответственности по итогам исследования 2010 года незначительно, но повысился. Более значительные изменения произошли в структуре распределения компаний по группам в зависимости от проявления ответственности к различным категориям заинтересованных лиц (см рис 1).

Рис. 1. Распределение компаний по уровню социальной ответственности в 2007 и 2010 годах

В кризисных условиях компании стремятся минимизировать потери, переходя к более консервативным подходам ведения бизнеса, что проявилось в некотором увеличении количества фирм, проявляющих ответственность только на уровне законодательства, не рассматривая своих стейкхолдеров в качестве источников развития.

Следующей тенденцией оказалось противоположное стремление компаний вовлечь стейкхолдеров в свою деятельность как можно более широко, достигая тем самым совместного с ними развития. Почти в два раза уменьшилось количество компаний, вовлекающих только ключевых заинтересованных лиц, что в данном случае увеличило процентное соотношение компаний, проявляющих повышенную ответственность к ключевым и к некоторым не ключевым стейкхолдерам и удвоило соотношение компаний, имеющих ответственность перед всеми лицами. Нам представляется, что такое распределение показывает две стратегии преодоления экономических последствий кризисных явлений: первая – стремление избавиться от «балласта», в который, по мнению некоторых представителей менеджмента, входят большинство рассматриваемых категорий стейкхолдеров; и вторая – стремление максимально «приблизить» заинтересованных лиц и вовлечь их в деятельность компании, чтобы достичь синергетический эффект развития.

Рассматривая матрицу «потенциал угроз – потенциал сотрудничества» (рис 2.), явно заметно движение стейкхолдеров с квадрант с поддерживающим типом заинтересованных лиц по классификации Сэвиджа (низкий потенциал угроз и высокий потенциал сотрудничества). Ключевые стейкхолдеры, к которым относятся работники, собственники, бизнес-партнеры и потребители, незначительно сдвинулись вниз по значению «потенциал угроз». Это характеризует меры, принимаемые компаниями для повышения своей эффективности – совершенствованием отношений с партнерами, особенно ключевыми незаменимыми для выживания, политике разъяснений и консультаций с собственниками, так как на фоне ухудшения финансовых показателей отношениями с собственниками нельзя пренебрегать. Также в этот период компании сокращали неэффективных работников с одновременным разъяснением кадровой политики для оставшегося персонала во избежание слухов и паники. Ожидаемое нами повышение угроз от потребителей не произошло. Анализируя каждый конкретный случай, мы пришли к выводу, что большинство компаний из выборки являются значимыми для своих категорий потребителей, в некотором роде производящими товары частого, повседневного спроса. Вкупе с низким уровнем конкуренции на рынке товаров и услуг Республики Коми, незначительное понижение угроз со стороны потребителей, которые становятся более консервативными в выборе, является логичным.

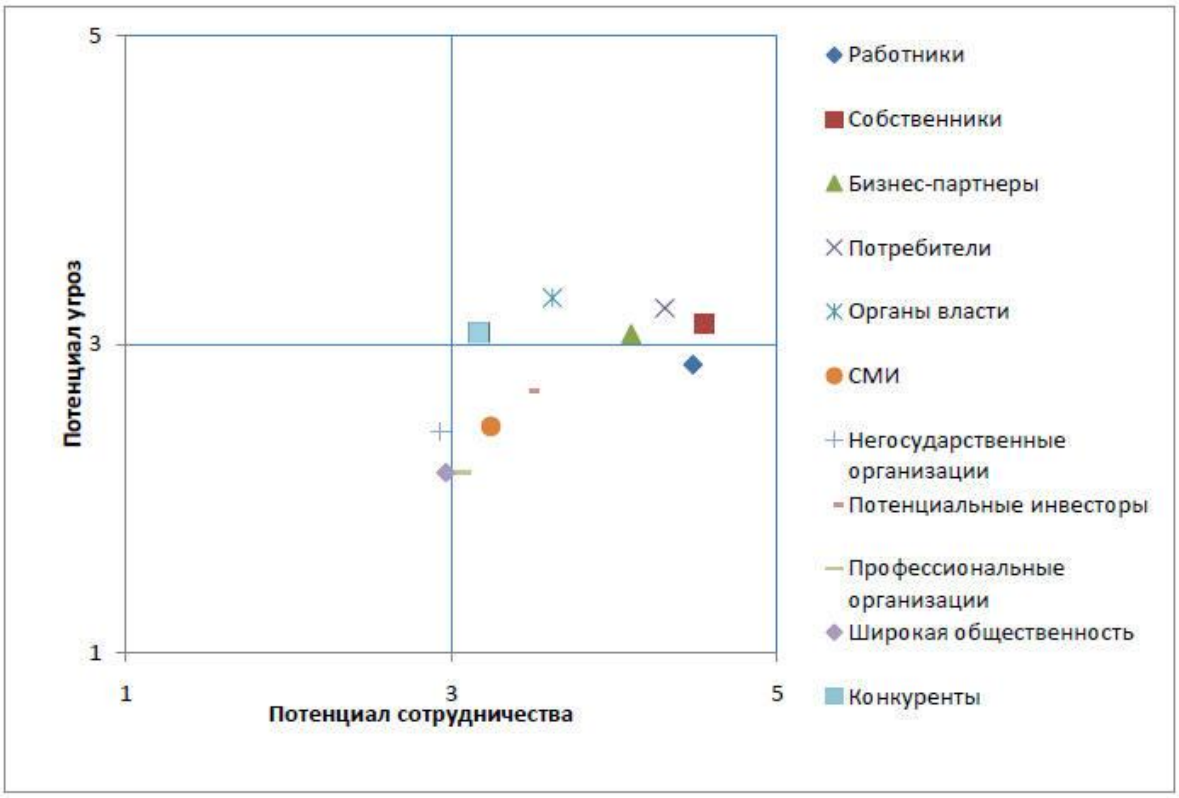

Рис. 2. Распределение стейкхолдеров в матрице «потенциал угроз – потенциал сотрудничества» в 2010 г.

Более значительные изменения произошли с не ключевыми заинтересованными лицами, за исключением средств массовой информации (СМИ), широкой общественности, а также негосударственных организаций (НГО), которые до сих пор не воспринимаются большинством представителей компаний в качестве важных стейкхолдеров. Интересно, что оценки по показателям СМИ не изменялись в том числе по причине подконтрольности редакций либо государственным органам, либо влиятельным частным лицам, и за рассматриваемый период ситуация не изменилась – в Республике не хватает качественных независимых средств массовой информации с хорошей аналитикой.

Большие изменения произошли с положением в матрице органов государственной власти, которые перешли из категории незначительных стейкхолдеров в категорию значительных, что характеризует поддержку бизнеса со стороны власти в кризисный период, однако с ростом сотрудничества представители менеджмента компаний напоминали о росте угроз, так как по их мнению, это временная мера, а не целенаправленная, эффективная и долгосрочная политика поддержки регионального бизнеса.

Также произошел значительный сдвиг стейкхолдеров «потенциальные инвесторы» в матрице, перешедших из категории незначительных в категорию поддерживающих, что объясняется важностью деятельности по привлечению инвестиций в условиях недостатка и отсутствия собственных средств. Следует также отметить, что республиканские компании испытывают кадровый голод в этой сфере, так хороших специалистов по привлечению инвестиций, специализирующихся в корпоративных финансах и корпоративном управлении крайне мало.

С менее сильным изменением, но такой же переход из одной категории в другую совершили профессиональные организации, на которых возлагали большие надежды в

преодолении кризиса и поддержке бизнеса. Характерно, что сами профессиональные организации испытывали проблемы, поэтому незначительно влияли на ситуацию и проявляли незначительную настойчивость во влиянии, как будет представлено далее в тексте.

Важным также является изменение в матрице «потенциал угроз – потенциал сотрудничества» относительно конкурентов. В прошлом исследовании, как и ожидалось, они заняли место в категории не поддерживающих деятельность компаний, однако по результатам исследования 2010 года они переместились в категорию значительных с высокими потенциалами по обоим направлениям. Детальный анализ показал, что компании имеют тенденцию объединяться с конкурентами вместо повышения конкурентоспособности, так как такой путь позволяет выжить при низких издержках. В беседе менеджер одной из компаний сказал по этому поводу: «…оставим конкуренцию до лучших времен». Естественно, такой подход повышает и угрозы со стороны органов власти, особенно регулирующих вопросы развития конкуренции.

В исследовании компонентов корпоративной социальной ответственности важную роль играет влияние стейкхолдера на компанию, право влиять на компанию и его настойчивость влияния. В целом значительных изменений в этих показателях не произошло, за исключением указанных показателей для категории стейкхолдеров «потенциальные инвесторы» (рис. 3)

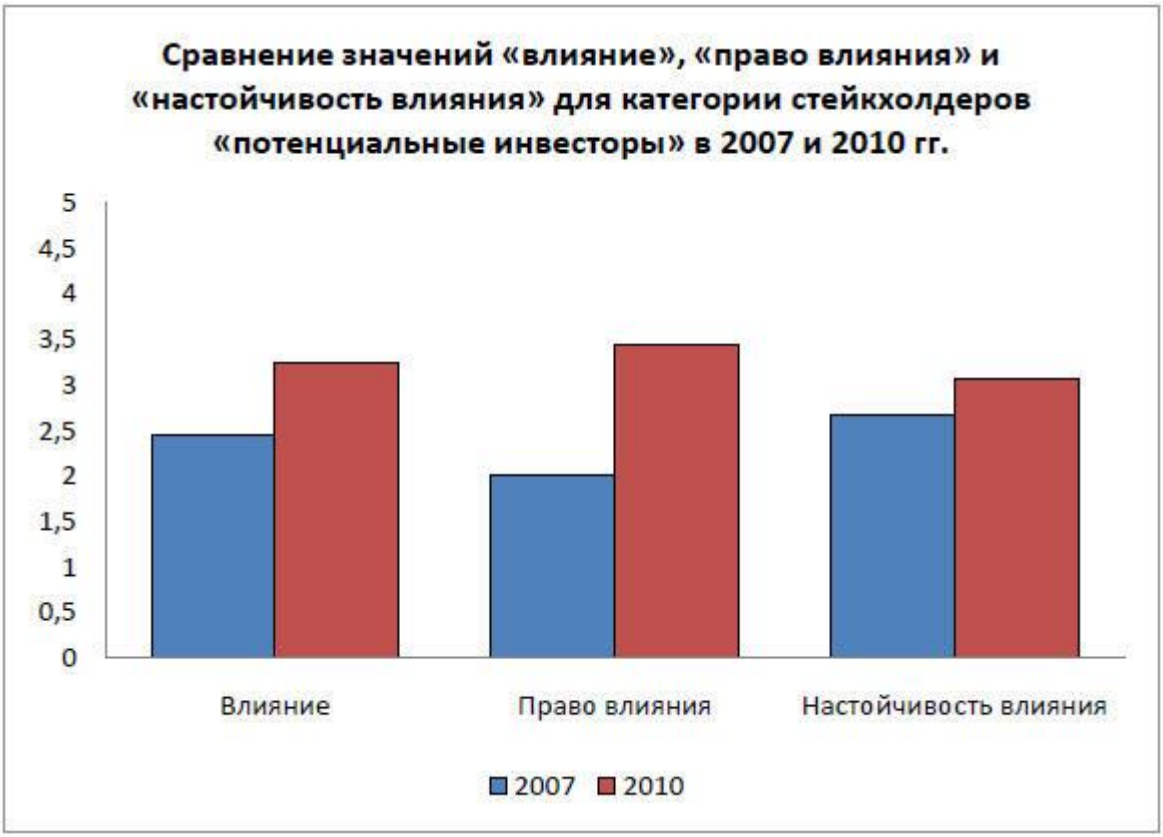

Рис. 3. Сопоставление значений «влияние», «право влияния» и «настойчивость влияния» для потенциальных инвесторов в 2007 и 2010 гг.

В условиях недостаточности финансовых ресурсов в кризисный период многие из исследуемых компаний выискивали способы финансирования текущей деятельности. Несмотря на то, что проводилась политика сокращения издержек, некоторые компании

стремились задействовать полный потенциал связей со стейкхолдерами и наиболее сильно с потенциальными инвесторами. По всем показателям инвесторы перешли в категорию важных стейкходеров, так, увеличилось их влияние на 32%, что отразилось на деятельности руководителей, которые при принятии решений в большей степени учитывали их интересы. Показатель «право влияния» увеличился на 72%, тем самым показав, что в условиях недостатка финансовых ресурсов компании готовы испытывать большее влияние со стороны потенциальных инвесторов. Показатель «настойчивость влияния» увеличился незначительно (15%), обнаружив тем самым, что потенциальные инвесторы стали более требовательны к информации от заемщика и к финансовой политике предприятий.

Анализируя взаимное влияние компаний на стейкхолдеров и стейкхолдеров на компании (рис. 4), можно увидеть, что как и по результатам прошлого исследования, заинтересованные лица обладают несколько большим влиянием, за исключением работников, чье влияние по-прежнему несомненно ограничено по тем же самым причинам. Единственное, что существенно изменилось – это разница влияний с бизнес-партнерами. Если ранее компании в совокупности обладали большим влиянием, то в условиях нехватки средств партнеры стали более требовательны и по результатам исследования 2010 года обладают большим влиянием над компаниями.

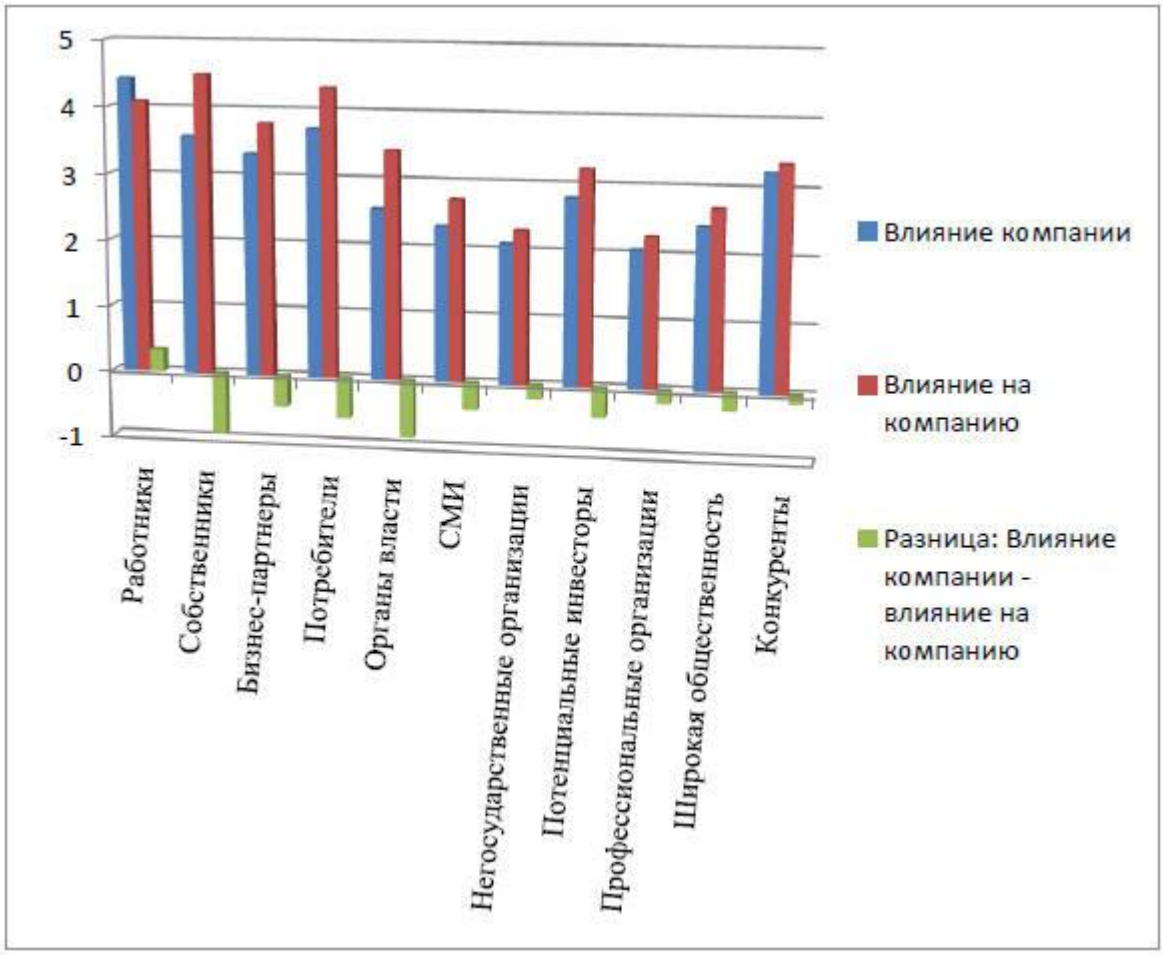

Рис. 4. Взаимное влияние компаний на стейкхолдеров и стейкхолдеров на компании в 2010 г.

Заключающим этапом исследования является анализ эффективности корпоративной социальной ответственности, заключающейся в качественной оценке взаимодействия

компаний и стейкхолдеров по шкале «эгоизм – благотворительность». Если по результатам 2008 года [3] значение показателя по каждому стейкхолдеру варьировалось в большом диапазоне, то по результатам исследования 2010 года значения преимущественно однонаправленные (рис. 5).

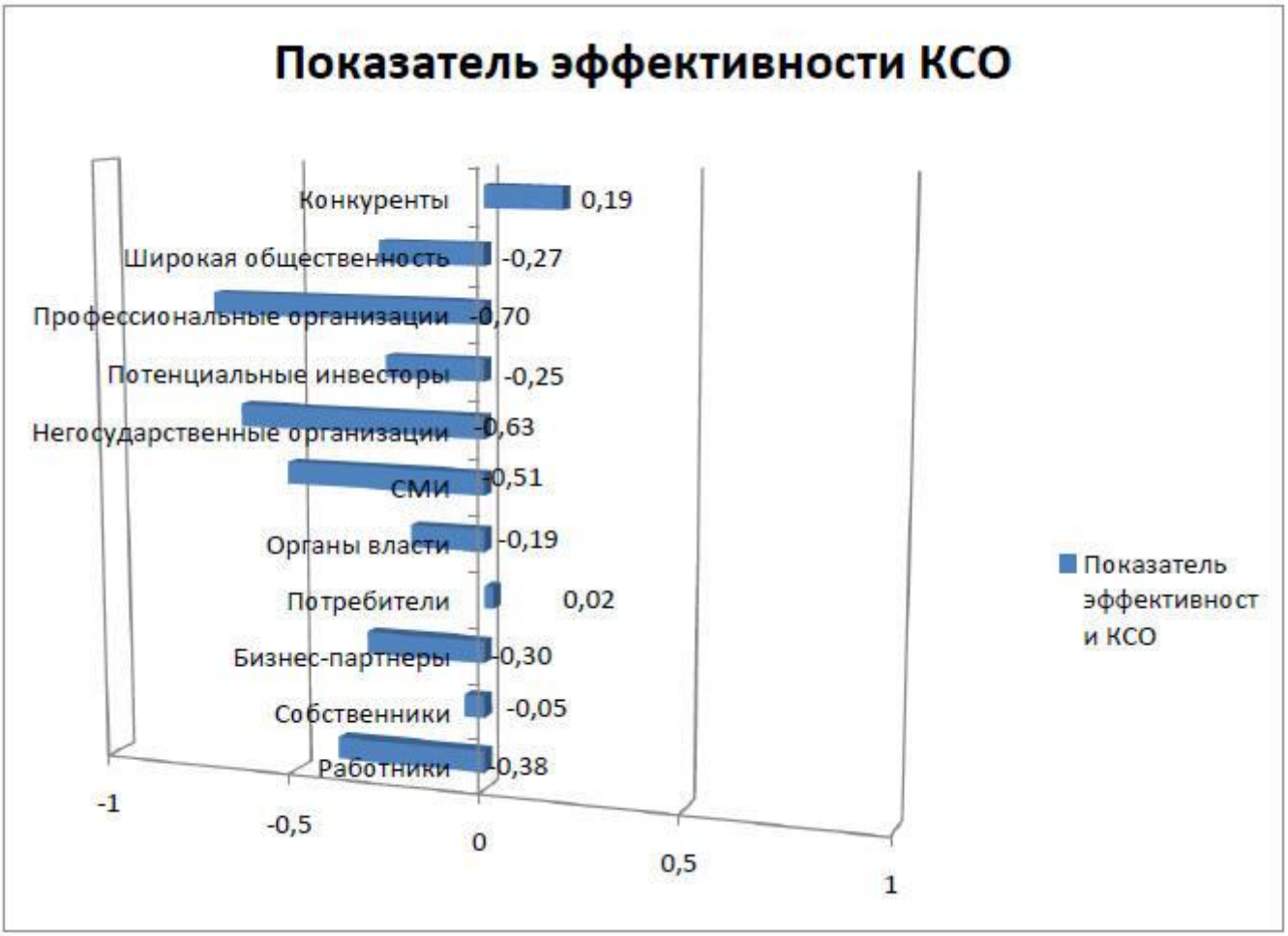

Рис. 5. Значение показателей эффективности социальной ответственности компаний Республики Коми с заинтересованными лицами (по результатам исследования в 2010 г.)

В результате анализа наиболее эффективное проявление ответственности было у компаний по отношению к потребителям и собственникам (значения, близкие к нулевой отметке), компании по-прежнему проявляют благотворительность к конкурентам, что является показателем низкого уровня конкуренции в Республике Коми, а по отношению к оставшимся стейкхолдерам компании проявляют заметный эгоизм. Итоговое значение параметра по всем категориям составило -0,28, что в десять раз больше значения по шкале эгоизма, чем в начале 2008 года.

В целом, усложнение ситуации в экономике, как на мировом, так и на региональном уровне заставило компании ужесточить свою политику в области взаимоотношений с заинтересованными лицами и способствовало более эгоистичному, порой агрессивному поведению. Необходимо отметить, что результаты варьировались от одной компании к другой, однако у тех, чье значение показателя эффективности было ближе к оптимальному, раньше начали восстанавливать свое финансовое и экономическое состояние к докризисному уровню.

Список литературы:

1. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год / Под общей ред. С.Е. Литовченко – М.: Ассоциация Менеджеров, 2004 г.
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. И.Ю.Беляевой, М.А.Эскиндарова. – М.: КноРус, 2008.
3. Шихвердиев А.П., Серяков А.В. Качественный индекс социальных инвестиций как показатель эффективности корпоративной социальной ответственности // «Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера» Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. №4, 2008. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-4/9/9.htm
4. Шихвердиев А.П., Серяков А.В. Социальная ответственность бизнеса как элемент эффективного корпоративного управления // «Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера» Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. №1, 2008. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-1/8/8.htm

Literature:

1. The report about social investments in Russia for 2004 year / edited by S. E. Litovchenko – M.: Association of Managers, 2004.
2. The corporate social responsibility: managerial aspect: monograph / edited by I. Y. Belaeva, M. A. Eskindarov. – M.: KnoRus, 2008.
3. Shikhverdiev A.P, Seryakov A.V. Qualitative Social Investments Index of Corporate Social Responsibility Effectiveness // «Corporate Governance and Innovative Development of North Russian Economy» Journal, Science and Research Centre of Corporate Law, Governance and Venture Investments, Syktyvkar, №4, 2008. Link: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-4/9/9.htm
4. Shikhverdiev A.P, Seryakov A.V. Corporate Social Responsibility as Element of Effective Corporate Governance // «Corporate Governance and Innovative Development of North Russian Economy» Journal, Science and Research Centre of Corporate Law, Governance and Venture Investments, Syktyvkar, №1, 2008. Link: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-1/8/8.htm

ПОДГОТОВКА УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ — ОСНОВА УСПЕШНОГО РЕШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗАДАЧ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Тимошенко М.А.

В статье рассматривается значение профессиональной подготовки управленческих кадров АПК с учетом требований складывающейся экономической обстановки в аграрном секторе. Дается анализ работы с резервом на должности руководителей в агропромышленном комплексе Республики Беларусь.

In article value of vocational training of administrative shots of agrarian and industrial complex, taking into account requirements of developing economic conditions in agrarian sector is considered. The analysis of work with a reserve on a post of heads in agriculture of Byelorussia is given.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, менеджмент, маркетинг, кадровый резерв, подготовка, переподготовка, образовательные технологии, управленческое образование, экономика, управленческая деятельность, учебный процесс, модернизация.

Keywords: agriculture, management, marketing, a personnel reserve, preparation, retraining, educational technologies, administrative formation economy, administrative activity, educational process, modernization.

Обеспечение задач развития экономики сельского хозяйства и социального сектора в значительной степени определяется результативностью работы управленческих кадров. Недаром народная мудрость гласит: «Планируешь на год – расти хлеб, а на двадцать лет – выращивай деревья, на века – воспитывай детей и готовь кадры». Какая глубокая мысль заложена в последних словах этого изречения. Сегодня в условиях жесткой конкуренции среди сельхозпроизводителей особую значимость приобретают реализация современных подходов к менеджменту, развитие маркетинговой деятельности, организация профессиональной подготовки управленческих кадров АПК на новом качественном уровне. Искусство управления – это одно из важнейших и сложнейших видов человеческой деятельности.

Управленческое образование становится инструментом взаимопроникновения не только знаний и технологий, но и капитала, инструментом борьбы за рынок, решения геополитических задач. Сегодня реалии таковы, что даже проверенные кадры, обладающие опытом и навыками, не всегда способны достаточно оперативно реагировать на быстрые изменения обстановки и вызовы времени. Последствия мирового финансового и экономического кризиса подтверждают, что инертность мышления, в ряде случаев управленческое иждивенчество, функциональная неграмотность и профессиональная некомпетентность, не только отрицательно сказываются на результатах, но и являются факторами риска, которые могут привести к замедлению темпов развития государства.

Осуществляемые в странах СНГ с начала 90-х гг. XX столетия глубокие социально-экономические преобразования привели к кардинальным изменениям экономической

системы на постсоветском пространстве. Эти преобразования обусловили изменения содержания и системы управления экономикой. Стало очевидным, что методы управления, используемые в период монополии государственной собственности, оказались неприменимы в современный период. В условиях многообразия форм собственности изменяются и подходы к управлению различных отраслей экономики, в том числе и АПК.

Сегодня приходит осознание, что конкуренция в инновационной сфере идёт на основе «энергии знаний», «силы ума», профессиональных компетенций. Более того, вполне закономерен переход к инновационной экономике, когда доминирующим фактором в производстве сегодня становится наука, а в сфере экономических отношений господствующая роль переходит, по утверждению специалистов, от связей рыночных к связям информационным, что является логическим продолжением и результатом инновационного развития. Воздействию глобализации подвергается теория и практика управления, которое становится все более свободным от правил прошлого. Наряду с этим происходит переоценка многих положений экономической науки. Сегодня время административного управления отходит на второй план. На первый план выходят тенденции управления на основе сотрудничества, партнерских отношений, сотворчества. Происходит изменение сути и облика традиционной системы управления. В этой непростой и сложной экономической обстановке важность и переподготовки управленческих кадров особенно возрастает.

Многие руководители в агропромышленном секторе мало задумываются о научных подходах в своей управленческой деятельности, о её постоянном совершенствовании. Многое делается по наитию, заедает текучка, вместо того чтобы целенаправленно и неуклонно вести возглавляемый трудовой коллектив к намеченным рубежам. А ведь без умелого, грамотного, эффективного руководства сегодня невозможно на современном уровне решать сложные многоплановые задачи, стоящие перед агропромышленным комплексом. В настоящее время возрастает потребность в руководителях, обладающих широким спектром профессиональных знаний и навыков, имеющих смежные квалификации, дополнительные знания компьютера, иностранного языка, права и т. д.

Искусству управления надо учить. Бесперспективен тот руководитель, управляющий по интуиции, не видящий направлений развития сельскохозяйственной организации.

В условиях сегодняшнего дня актуальной становится задача опережающего качественного управленческого образования, рассчитанного на подготовку людей, способных просчитывать каждое решение не только на завтра, но и на более отдалённую перспективу.

Учитывая важность агропромышленного комплекса в экономике каждого государства, сегодня в странах ближнего зарубежья заняты проблемой улучшения эффективности работы этой отрасли. Особенно это актуально для вновь образовавшихся государств на бывшем пространстве СССР, где вся экономика, в том числе и аграрного сектора, была подвержена строгому командно-административному методу управления, при котором любые отклонения от установленной линии строго пресекались. В результате чего агропромышленный комплекс в условиях новых экономических отношений оказался в очень сложной ситуации. А надо прямо отметить, не смог войти в рыночные отношения.

Одной из причин этого стала неготовность управленческих кадров работать в новых условиях. Поэтому сегодня перед учёными, специалистами этих стран стоит актуальный вопрос о совершенствовании профессиональной подготовки кадров агропромышленного

сектора, о умении их работать в складывающейся сложной экономической обстановке. Система образования управленческих кадров аграрного сектора, отражая реальные процессы и явления, должна быть обращена не только в прошлое, сколько в будущее. Только тогда управленческое образование будет опережающим, инновационным. Современные управленцы должны быть ориентированы прежде всего на:

1) понимание экономических аспектов глобализации и её последствий;

2) четкое представление о краткосрочной и долгосрочной перспективе развития;

3) поиск партнеров, чьи сильные стороны и подходы отличаются от собственных и дополняют их;

4) управление производством, инновационной деятельностью как системной совокупностью динамических бизнес-процессов;

5) повышение ответственности за принятие решений;

6) минимизацию количества уровней управления.

Обратимся к накопленному небольшому положительному опыту подготовки управленческих кадров АПК в Республике Беларусь, нашего ближайшего партнёра по СНГ. Сегодня, несмотря на экономический кризис, сельскохозяйственное производство этого государства достигло определённых успехов в наращивании объёмов продукции, обеспечена устойчивая динамика роста производства во всех категориях хозяйств. Производство продукции аграрного сектора превысило потребности внутреннего рынка.

В условиях рыночных отношений возникла необходимость принятия действенных мер и управленческих решений по расширению рынков сбыта на основе повышения конкурентоспособности продукции. Важность этого направления в функционировании сельскохозяйственного сектора постоянно возрастает в связи с ежегодным наращиванием объёмов производства и усиления конкуренции среди сельхозпроизводителей.

Именно в этих условиях особую значимость приобретает организация подготовки управленческих кадров АПК на новом качественном уровне.

2 июня 2009 г. Президентом Республики Беларусь был подписан Указ №275 «О некоторых мерах совершенствования подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в сфере управления», Минсельхозпродом определены задачи, направленные на совершенствование подготовки и повышения квалификации руководящих кадров аграрного сектора. В сети сельскохозяйственных учебных заведений организована определённая система повышения уровня профессиональной подготовки руководителей сельскохозяйственных предприятий и организаций.

Главным направлением в кадровой политике аграрного сектора является формирование действенного резерва на должность руководителей всех звеньев. При этом во главу угла организации этой работы ставятся вопросы по подбору резерва из числа грамотных и перспективных специалистов, которые обладают не только соответствующими личностными качествами, но и положительно зарекомендовавшими себя на практической работе. Эта работа проводится на основании Указа Президента Республики Беларусь от 24 июля 2004г. № 354 «О работе с руководящими кадрами в системе государственных органов и иных государственных учреждений». Принятие этого важного нормативного

акта свидетельствует о том, что кадровая политика в государстве развивается последовательно и целенаправленно. Министерством сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь во исполнение вышеназванного указа принят ряд решений, направленных на совершенствование системы повышения квалификации и переподготовки руководящих кадров. Определены критерии в резерв руководителей, создана и поддерживается в актуальном состоянии электронная база данных кадрового резерва, оказывается методическая помощь кадровым службам со стороны министерства, совершенствуются формы и методы конкурсного отбора, перестроены образовательные программы.

Новые программы предусматривают изучение составляющих управленческого цикла, моделирование деятельности руководителя при решении тех или иных производственных задач, отработку механизма достижения целей, формирование экономических знаний и правовой культуры руководителя. Значит, взят курс от изучения теории управленческой деятельности к практической составляющей.

Согласно рекомендациям Минсельхозпрода практические занятия проводятся в передовых сельскохозяйственных предприятиях, научно-исследовательских центрах НАН Беларуси. При подборе кандидатов в резерв на должности руководителей уделяется внимание и таким моментам, как желание и готовность кандидатов работать на руководящих должностях, наличие у них достаточного производственного опыта.

Сегодня подготовка резерва руководителей сельскохозяйственных предприятий в республике осуществляется на базе государственного учреждения образования «Белорусский государственный аграрный технический университет». В его составе которого образован Институт повышений квалификации и переподготовки кадров АПК и факультет повышения квалификации и переподготовки кадров государственного учреждения образования «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия» по специальности «Управление организациями и подразделениями АПК» с присвоением квалификации «Специалист по управлению» со сроком обучения 3-5 месяцев по очной и 2 года по заочной формам подготовки.

После завершения обучения кандидатов на руководящие должности их производственная деятельность отслеживается, анализируется, т. е. ведётся системный мониторинг, по результатам которого даётся оценка качеству отбора кандидата. Стоит обратить внимание на такой положительный подбор резерва руководящих кадров из студенческой среды, из числа лучших студентов старших курсов, имеющих высокие показатели в освоении программы обучения, обладающих организаторскими способностями, коммуникативными способностями, умением руководить коллективом. Эти студенты с учётом их желания направляются на 2-годичные курсы обучения по специальности «Управление организациями и подразделениями АПК». В высших учебных заведениях за последние четыре года уже подготовлено 409 выпускников из числа перспективного резерва.

Чтобы дать конечную оценку действенности этого направления подготовки резерва руководящих кадров, потребуется определённое время. На наш взгляд, в этом есть рациональное зерно.

Соответствующими структурными подразделениями Минсельхозпрода постоянно анализируется состояние послевузовского образования, вносятся соответствующие коррективы в образовательные программы. Внедряются принципиально новые методы организации образовательной деятельности. Коллегией Министерства сельского хозяйства и продовольствия принят ряд решений по совершенствованию системы

повышения квалификации и переподготовки руководящих работников. Основу этих программ составляют изучение процессов экономики предприятия, модернизации производственных процессов, энерго- и ресурсосберегающих технологий. Для повышения эффективности и динамичности учебного процесса активно внедряются прогрессивные формы и методы обучения: занятия по обмену опытом, защита курсовых работ, проведение круглых столов и др.

С этой категорией слушателей согласно учебным программам предусматривается проведение до 70 % практических занятий от общего числа учебного времени. Во время этих занятий слушатели знакомятся с опытом работы по конкретным направлениям деятельности АПК. Используются мультимедийные системы моделирования для решения конкретных производственных задач.

Активно в решении задач повышения квалификации руководящих работников используются возможности научно-практических центров НАН Беларуси. По заказу Минсельхозпрода аграрным отделением Академии наук создаются учебные фильмы, отслеживаются технологические процессы, системы внедрения новых методов агрономии при выращивании новых сельскохозяйственных культур, внедрение передовой практики выращивания и откорма животных, новые технологические процессы при эксплуатации и ремонте сельхозмашин и оборудования.

В республике большое внимание уделяется вопросу информационно-консультативного сопровождения работы руководителя через разработку и создание интернет-портала информационно-консультативной службы Минсельхозпрода, что позволяет руководителям сельхозпредприятий владеть постоянно обновляемой информацией в области современных технологий производства, менеджмента и маркетинга. Сегодня решается вопрос о создании базы данных по результатам производственной деятельности каждого сельскохозяйственного предприятия. Планируется организовать работу консультантов в случае возникновения у руководителя проблем в области производства.

Несмотря на имеющиеся определённые трудности в аграрном секторе Республики Беларусь, проводимые в последние годы мероприятия по совершенствованию системы подготовки и переподготовки сельскохозяйственных кадров, на наш взгляд, будут способствовать укреплению позиций в этом направлении экономики, выходу её на более высокий уровень, а также повышению жизненного уровня крестьян.

Подводя итог вышеизложенному, хочется отметить, что необходимо постоянно совершенствовать систему работы с руководящими кадрами агропромышленного комплекса и комплексно подходить к формированию аппарата руководителей, способного качественно решать сложные экономические и социальные задачи, стоящие перед аграрным сектором. Это поможет вывести сельское хозяйство из создавшегося сложного состояния.

Список литературы:

1. Назарова, Н. Прогнозирование численности кадров для сельского хозяйства региона / Н. Назарова // АПК: экономика, управление. — 2008 .— № 8 .— С. 19-20.
2. Курцев, И. Системные принципы устойчивого развития сельского хозяйства / И. Курцев // АПК: экономика, управление. — 2008 .— № 6 .— С. 8-10.

3. Слепнев, А. Развитие сельского хозяйства на ближайшую перспективу / А. Слепнев // АПК: экономика, управление. — 2008 .— № 6 .— С. 2-7.
4. Щелкунова, С.А. Опыт работы Самарского регионального центра оценки кадрового потенциала АПК [Текст] / Т.Ю. Авдеева, Е.А. Борякова, С.А. Щелкунова // Вестн. кадровой политики, аграрного образования и инноваций. - 2009. - № 10. - С. 27-35.

Literature:

1. Nazarova, N. Forecasting of number of shots for region agriculture / N.Nazarova // Agrarian and industrial complex: economy, management. - 2008.- № 8. - p. 19-20.
2. Kurtsev, I. The system principles of a sustainable development of agriculture / I.Kurtsev // Agrarian and industrial complex: economy, management. - 2008.- №6. - p. 8-10.
3. Slepnev, A. Agriculture development on immediate prospects / A.Slepnev // Agrarian and industrial complex: economy, management. — 2008 .— № 6 .— p. 2-7.
4. Shelkunova, S.A. Operational experience of the Samara regional centre of an estimation of personnel potential of agrarian and industrial complex / T.U.Avdeev, E.A.Borjakova, S.A. Shelkunova // The Bulletin of personnel selection, agrarian formation and innovations. - 2009. - № 10. - p. 27-35.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

Фаузер Вл.В.

Рассматривается демографическая дифференциация социально-трудовых отношений в зависимости от пола и возраста занятых в экономике; приводятся формы гендерной сегрегации, существенное внимание уделяется профессиональной сегрегации; на материалах переписи населения 2002 года и текущей статистики выделяются «мужские» и «женские» занятия; особое внимание уделяется устойчивой тенденции на российском рынке труда к увеличению среднего разрыва в заработках между мужчинами и женщинами.

The demographic differentiation of socio-labour relations is examined in dependence on sex and age of economically active population; forms of gender segregation are given, a substantial attention is drown to professional segregation; on data of the 2002 population census and the current statistics «man's» and «female» jobs are allocated; a special attention is given to the steady tendency on the Russian labour market of increase in average break in earnings between men and women.

Ключевые слова: Социально-трудовые отношения, демографическая дифференциация, гендерная сегрегация, рынок труда, пол, возраст.

Key words: Socio-labour relations, demographic differentiation, gender segregation, labour market, sex, age.

Несмотря на постоянный исследовательский интерес к социально-трудовым отношениям, их комплексная оценка с точки зрения демографической дифференциации на российском рынке труда не проводилась. Есть многочисленные работы, где исследуются половые и возрастные неравенства в разных областях: от доступности экономических ресурсов и до возможности получения необходимого образования и перспектив трудоустройства.

Есть разная практика развития социально-трудовых отношений (СТО) с точки зрения неравенства по социально-демографическим характеристикам: полу, возрасту, семейному положению и национальности. До 1990-х гг. на демографические характеристики субъектов СТО в отечественной научной литературе практически не обращалось внимание. И только благодаря гендерным исследованиям социально-трудовые отношения в некоторой степени стали объектом демографических исследований.

Первые западные, а потом и российские ученые использовали термин «гендер» как флаг феминистского движения. Не останавливаясь подробно на том, как возникли иное отношение к «гендеру» и его понимание, поясним существенное отличие между гендером и полом. Здесь есть два подхода: демографический и социологический.

В научной литературе применительно к человеку пол рассматривается как «комплекс телесных (генетических, морфологических и физиологических), продуктивных, поведенческих, социальных, социально-психологических признаков, определяющих

личностный биологический и социальный статус человека как мужчины и женщины» [1, с. 327].

В социологической литературе мы встречаем более широкое толкование понятия «пол». Пол не является случайной характеристикой для социального и политического статуса, как, например, цвет глаз. Это важнейшая составляющая социального и политического положения субъекта. «Он имеет глубочайшее влияние и значение для субъекта,... потому что пол проявляется в каждом действии, биологическом, социальном, культурном, если не в конкретном действии, то определенно в своей значимости» [2, с. 620]. Кроме того, «гендер» – это не просто «социальный пол», это отношение между полами и, более того, это постоянно воспроизводящаяся в социуме система конструирования половой идентичности человека. Система, которая призвана воспроизводить отношения половой асимметрии, иерархичности в обществе, культуре, цивилизации. Гендерная методология, гендерный анализ, гендерный подход призваны вскрывать, обнажать властный характер данного воспроизводства, жестко ограничивающий многообразие индивидуально-личностых проявлений половой идентичности современного человека.

Иными словами, гендер не предмет исследования. В русской языковой традиции использование данного понятия в качестве предмета исследования скорее запутывает. Предметом исследования является пол. А гендер – это метод, подход, позиция, важный методологический ключ, позволяющий открывать новые перспективы видения как бытия человека, так и любого явления общества и культуры [3, с. 23-30].

Следует подчеркнуть, что в первое время гендерные аспекты экономики изучались наукой в основном в разделах с большой социальной составляющей: занятость и рынок труда; малое предпринимательство и самозанятость; распределение доходов и заработной платы; уровень жизни семей – бедность, социальная защита; вложения в человеческий капитал – образование, здравоохранение, культура; несоциализированная экономика – домашнее хозяйство и пр. Здесь было совершенно ясно, что одни и те же экономические механизмы могут иметь различные гендерные последствия. К тому же, учет половозрастных особенностей агентов экономики, несомненно, выступал как один из факторов рационального ведения производства, минимизации затрат, роста эффективности полученных результатов [4, с. 22].

С позиции исследования социально-трудовых отношений важно отметить, что социальная конструкция женского гендера предполагает большую альтернативность поведения. Женщины могут реализовываться как в деловой сфере, так и в семейной, или прибегать к смешанной стратегии сочетания семейной и трудовой деятельности. Поэтому они могут позволить себе не стремиться к карьере. У мужчин нет такой альтернативы, для них карьера, успешность – единственный вариант поведения. Социальная конструкция мужского гендера задается гораздо более жестко и безальтернативно. Успешность, причем понимаемая как успешность за пределами семейной жизни, успешность в деловой сфере является одним из системных параметров мужского гендера [5, с. 9-10].

Что касается второй характеристики, возраста, то известный демограф Б.Ц. Урланис писал, что «возраст как бы напоминает книгу нашей жизни: «пролог» – это рождение, вступление в жизнь, годы младенчества и детства; «введение» – годы учебы в школе, средней и высшей; за ними следуют «главы», посвященные труду, когда человек создает материальные и духовные ценности, приобретает жизненный опыт и передает его младшему поколению, и, наконец, «эпилог» – период естественного завершения жизненного цикла» [6, с. 9]. Неслучайно в далеком прошлом знание своего возраста говорило об известной культуре человека. Только на определенной стадии развития

общества население стало осознавать значение категории «число прожитых лет» [7, с. 137-138]. С точки зрения СТО, главным фактором, ограничивающим возможности трудоустройства на рынке труда, является возраст. И мужчины, и женщины дружно говорили о вопиющей дискриминации по возрасту на рынке труда. Все опрошенные респонденты хором называют главную препону трудоустройства – свой возраст. Открытая дискриминация по возрасту является новшеством эпохи и воспринимается респондентами как несправедливость. Официальная политика занятости по отношению к пожилым работникам приобретает дискриминационный характер. Государственные органы, призванные проводить политику равенства в сфере занятости населения, фактически своей деятельностью лишь закрепляют сложившуюся порочную практику дискриминации. Получается, что агенты рынка труда играют по сложившимся правилам «периода трансформации» без какого-то бы ни было ответного корректирующего влияния, например, со стороны государственных служб [8, с. 167-168, 179].

Говоря о гендерном подходе к оценке СТО, необходимо обратить внимание, что в социуме существует ряд аксиом о роли мужчины и женщины во всех сферах, включая и трудовую деятельность. Рассмотрим некоторые из них.

Обычным стереотипом является представление о том, что мужчина-начальник – явление естественное, тогда как женщина-руководитель – это, скорее, исключение из правил. Неявный социальный контракт, закрепляющий гендерные роли мужчины и женщины, предполагает, что мужчина в большей степени ориентирован на трудовую деятельность, его задачей является материальное обеспечение, а удел женщины – это семья и домашнее хозяйство, поэтому трудовая деятельность для нее является вторичной и неперспективной.

Преимущественное положение мужчин во всех сферах жизни декларируется как естественное положение дел, как норма, как основной принцип развития общества. Подобный гендерный порядок определяет и ситуацию в сфере труда. В этих условиях мужская безработица воспринималась и воспринимается как отклонение от нормы, как серьезная проблема, а безработица у женщин – как явление вполне терпимое и даже благоприятное. Такая ситуация и способствовала достаточно активному и безжалостному высвобождению женщин с рынка труда, о чем свидетельствуют и статистика, и многочисленные социологические исследования.

По мнению женщин, получить хорошую работу можно лишь при наличии полезных «связей» или имея влиятельных покровителей, длительный опыт работы, высокую квалификацию и хорошее образование. Исходя из собственного житейского опыта, респондентки убеждены, что серьезным препятствием для получения хорошей работы в регионе является возраст и пол. Многочисленные собеседования и интервью позволяют утверждать, что в последние годы российские женщины в возрасте после 30 лет, а иногда и моложе подвергаются серьезнейшей дискриминации со стороны работодателей, преимущественно мужчин [9, с. 71, 73-74].

Гендерная структура труда – это, во-первых, разделение на «мужские» и «женские» профессии, при котором женщины заняты в непрестижных и малооплачиваемых областях. Во-вторых, это разделение между высоко- и низкоквалифицированным трудом, при котором большая часть женщин по сравнению с мужчинами выполняют работы, не требующие высокой квалификации. В-третьих, это разница в оплате труда среди мужчин и женщин, когда за одинаковый труд женщины получают меньшую заработную плату, что позволяет говорить о существующей гендерной асимметрии в оплате труда. В-четвертых, как следствие, это большая часть безработных среди женщин, т.к. часто для получения и сохранения места работы единственной квалификацией, которой надо обладать, – это

«быть мужчиной». В рамках профессиональной сферы существуют иерархии не только между мужчинами и женщинами, но и между мужчинами [10, с. 277-278].

С наличием таких стереотипов тесно связано явление гендерной сегрегации в сфере занятости (гендерная сегрегация - это асимметричное распределение мужчин и женщин в различных структурах занятости: отраслевых, профессиональных, должностных). Сегрегация имеет две составляющие: вертикальную и горизонтальную. Горизонтальная сегрегация характеризует различное распределение женщин и мужчин по профессиональным группам. Как горизонтальную обычно рассматривают отраслевую и профессиональную сегрегации. Вертикальная сегрегация характеризует неравенство распределения гендерных групп по должностной иерархии. Вертикальная сегрегация получила также название «стеклянный потолок» (glass ceiling). «Стеклянный потолок» – это некий уровень в карьерной иерархии, выше которого женщины практически не имеют возможности подняться. Проблема «стеклянного потолка» характерна для многих стран, в том числе и для развитых. Согласно опросу, проведенному в начале 2006 г. компанией Accenture (было опрошено 1200 топ-менеджеров в 8 странах Северной Америки, Европы и Азии), наличие «стеклянного потолка» констатировали 70% респондентов-женщин и 57% респондентов-мужчин.

«Стеклянный потолок» может также дополняться «стеклянными стенами» на отраслевом уровне, когда происходит концентрация женщин в тех отраслях, которые являются менее доходными, предоставляют меньший доступ к финансовым и экономическим ресурсам и поэтому обеспечивают ограниченный доступ во властные структуры. Опыт менеджмента в финансовой сфере или в нефтегазовых отраслях создает более серьезные предпосылки для последующей карьеры, в том числе во властных структурах, чем опыт менеджмента в сфере культуры, здравоохранения или социального обеспечения. Поэтому при наличии «стеклянных стен» ограниченность вертикального продвижения уже предопределена выбором профессиональной сферы деятельности.

Со «стеклянным потолком» также тесно связано явление, получившее определение «липкий пол». Понятие «липкого пола» означает, что женщины по сравнению с мужчинами дольше задерживаются на начальных позициях в служебной иерархии [5, с. 3-6].

В сфере экономики гендерная сегрегация является одной из характеристик рынка труда. Она описывает текущее состояние рынка труда – ситуацию, при которой женщины и мужчины неравномерно распределены между различными видами деятельности. Приведем данные и примеры «неравномерного» распределения мужчин и женщин по занятиям. С формальной точки зрения, мужчины и женщины имеют равную возможность, как природную, так и социальную, заниматься наукой. Однако распределение руководящих работников и ведущих специалистов Коми научного центра УрО РАН по видам занятий показывает обратное (табл. 1.).

Таблица 1

Распределение сотрудников Коми НЦ УрО РАН по видам занятий и полу в 2009 г.

Структурные подразделения Коми НЦ	Всего сотрудников, человек	в т.ч.		Удельный вес в общей численности, %	
		мужчины	женщины	мужчины	женщины
Президиум	1	1	-	100,0	-

Заместители председателя Президиума	4	3	1	75,0	25,0
Директора институтов	8	8	-	100,0	-
Заместители директора института, в т.ч. ученые секретари	23	13	10	56,5	43,5
Руководители научных подразделений	73	48	25	65,8	34,2
Руководители административных подразделений	39	11	28	28,2	71,8
Специалисты	78	41	37	52,6	47,4
Всего	226	125	101	55,3	44,7

Источник: Коми научный центр. Телефонный справочник. – Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН, 2009. – 50 с.

Как видно из табл. 1, из 226 руководителей и специалистов Коми научного центра 55,3% приходится на мужчин. Но это в целом по персоналу. Если посмотреть по иерархии, то видно, что среди руководителей и заместителей председателя Президиума Коми научного центра только одна женщина. Среди директоров институтов также одни мужчины. Среди заместителей директоров институтов и ученых секретарей доля женщин составляет 43,5%. Женское большинство только среди руководителей административных подразделений (бухгалтерии, отдела кадров, АХЧ и т.д.). То же самое относится и к распределению докторов наук по полу. Среди докторов наук практически всех специальностей доминируют мужчины 65:35, исключение составляют доктора биологических и сельскохозяйственных наук в институте биологии (табл. 2).

Таблица 2

Распределение докторов наук Коми НЦ УрО РАН по полу в 2009 г.

Подразделения	Всего докторов, человек	в т.ч.		Удельный вес в общей численности, %	
		мужчины	женщины	мужчины	женщины
Президиум	4	3	1	75,0	25,0
Отдел математики	6	6	-	100,0	-
Лаборатория сравнительной кардиологии	2	1	1	50,0	50,0
Научный архив	1	-	1	-	100,0
Институт химии	7	6	1	85,7	14,3
Институт биологии	28	11	17	39,3	60,7
Институт физиологии	12	10	2	83,3	16,7
Институт геологии	20	12	8	60,0	40,0
Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера	5	4	1	80,0	20,0
Институт языка, литературы и истории	12	10	2	83,3	16,7
Всего	97	63	34	64,9	35,1

Источник: Доктора наук Коми научного центра УрО РАН. – Сыктывкар, 2009. – 260 с. (Коми научный центр УрО Российской академии наук).

Говоря о гендерном неравенстве, приведем обращение М. Арбатовой к Президенту России Д.А. Медведеву. «Уважаемый Дмитрий Анатольевич! Говоря о модернизации, Вы упускаете такой важный ресурс цивилизованного государства, как представительство женщин в ветвях власти. В исполнительной власти на высоких позициях сегодня всего пять женщин: два губернатора и три министра. В Госдуме нет ни одной женщины, являющейся самостоятельным и независимым политиком. Это говорит о необходимости создания женской квоты в партийных списках. Таким путем пошли не только европейские, но даже латиноамериканские, азиатские и африканские страны, закрепив это правило в конституциях стран или уставах политических партий.

Российский менталитет таков, что женщины до сих пор относятся к наиболее «неэлекторальным» кандидатам наряду с очень молодыми, очень старыми и очень богатыми. В результате чего 53% населения страны, платящего налоги, отодвинуты от принятия решений по поводу бюджета и лишены возможности лоббировать собственные интересы. Невнимание к правам женщин невероятно тормозит развитие страны, ибо демократия без женщин – не демократия, а модернизация без женщин – не модернизация» [13].

Отмеченные половые диспропорции в разных сферах занятости многие авторы трактуют как одну из форм дискриминации женщин на рынке труда, т.е. как явление, с которым необходимо бороться [14, с. 191]. Такая позиция характерна не только для отечественных исследователей. Например, американские ученые отмечают, что при равной производительности труда заработки женщин за час работы составляли бы в среднем 88-90% от заработка мужчин [15, с. 454].

Существует несколько форм проявления гендерной сегрегации, однако в фокусе внимания большинства исследований по данной тематике находится, прежде всего, профессиональная сегрегация. Это объясняется тем, что именно профессиональная сегрегация становится основой для существования прочих форм6 отраслевой, должностной, межфирменной и межсекторной сегрегации, поскольку профессию можно назвать «атомом», первичным элементом, характеризующим занятость индивида в определенной сфере деятельности (табл. 3).

Таблица 3

Удельный вес занятых в экономике России по полу и занятиям за 2000-2008 гг., на конец ноября, %

Занятые профессиональной деятельностью	2000 г.		2005 г.		2008 г.	
	в т.ч.		в т.ч.		в т.ч.	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины
Занятые в экономике – всего	51,7	48,3	50,6	49,4	50,8	49,2
Руководители (представители) органов власти и управления всех уровней, включая руководителей учреждений, организаций, предприятий и их структурных подразделений (служб)	65,5	34,5	60,4	39,6	63,0	37,0
Специалисты высшего уровня квалификации в области естественных и технических наук	62,2	37,8	65,5	34,5	68,2	31,8
Специалисты высшего уровня квалификации в области биологических,	35,1	64,9	35,3	64,7	34,0	66,0

сельскохозяйственных наук и здравоохранения						
Специалисты высшего уровня квалификации в области образования	24,0	76,0	23,2	76,8	21,9	78,1
Прочие специалисты высшего уровня квалификации	34,1	65,9	30,5	69,5	32,9	67,1
Специалисты среднего уровня квалификации физических и инженерных направлений деятельности	65,4	34,6	68,1	31,9	74,7	25,3
Специалисты среднего уровня квалификации и вспомогательный персонал естественных наук и здравоохранения	5,6	94,4	4,9	95,1	7,7	92,3
Специалисты среднего уровня квалификации в сфере образования	10,4	89,6	8,3	91,7	7,2	92,8
Средний персонал в области финансово-экономической, административной и социальной деятельности	34,5	65,5	29,7	70,3	31,5	68,5
Работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации и учетом	12,9	87,1	9,1	90,9	10,9	89,1
Работники сферы обслуживания	12,6	87,4	12,3	87,7	8,8	91,2
Работники сферы индивидуальных услуг и защиты граждан и собственности	42,1	57,9	40,6	59,4	37,9	62,1
Продавцы, демонстраторы товаров, натурщики и демонстраторы одежды	19,9	80,1	17,8	82,2	17,2	82,8
Рабочие жилищно-коммунального хозяйства	75,3	24,7	68,5	31,5	66,6	33,4
Рабочие кино-, телестудий и родственных профессий, рабочие, занятые на рекламно-оформительских и реставрационных работах	62,5	37,5	86,7	13,3	50,0	50,0
Квалифицированные работники сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства	47,2	52,8	48,1	51,9	48,0	52,0
Рабочие, занятые на горных, горно-капитальных, строительно-монтажных и ремонтно-строительных работах	87,2	12,8	86,4	13,6	87,7	12,3
Рабочие металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности	85,9	14,1	89,6	10,4	90,0	10,0
Рабочие, занятые изготовлением прецизионных инструментов и приборов, рабочие художественных промыслов и других видов производств в художественной промышленности, рабочие полиграфического производства	49,7	50,3	55,8	44,2	54,3	45,7
Профессии рабочих транспорта и связи	70,5	29,5	66,4	33,6	75,6	24,4
Другие квалифицированные рабочие, занятые в промышленности, на транспорте, в связи, геологии и разведке недр	30,2	69,8	35,4	64,6	40,0	60,0
Операторы, аппаратчики и машинисты промышленных установок	63,0	37,0	65,8	34,2	67,3	32,7
Операторы, аппаратчики и машинисты промышленного оборудования и сборщики изделий	54,9	45,1	46,6	53,4	43,3	56,7
Водители и машинисты подвижного оборудования	96,0	4,0	96,0	4,0	96,8	3,2
Неквалифицированные рабочие сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	45,8	54,2	68,4	31,6	39,3	60,7
Неквалифицированные рабочие	63,7	36,3	69,3	30,7	67,7	32,3

сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства						
Неквалифицированные рабочие, занятые в промышленности, строительстве, на транспорте, в связи, геологии и разведке недр	64,9	35,1	58,3	41,7	61,5	38,5
Профессии неквалифицированных рабочих, общие для всех видов экономической деятельности	42,8	57,2	43,0	57,0	47,0	53,0

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – С. 138.

По данным табл. 3 можно сделать ряд выводов. Во-первых, по всем видам деятельности по обследованию в целом с 2000 по 2008 гг. доля мужчин осталась практически неизменной (51,7% и 50,8%). Во-вторых, из 28 видов деятельности мужчины преобладали в 2000 г. в 13 видах, а в 2008 г. – в 12 и в одном было равное соотношение полов. В видах деятельности с преобладанием мужчин в 2000 г. трудилось 22281 тыс. человек, или 78,0%; в 2008 г. – уже 23138 тыс. человек, или 79,8% (от общей численности занятых), то есть среди занятых мужчин стало и абсолютно, и относительно больше. В-третьих, доля мужчин в экономике в видах деятельности с их преобладанием уменьшилась с 66,0% в 2000 г. до 64,5% в 2008 г. (от всех мужчин, занятых в экономике). В-четвертых, в двух видах деятельности (рабочие кино-, телестудий и родственных профессий, рабочие, занятые на рекламно-оформительских и реставрационных работах; операторы, аппаратчики и машинисты промышленного оборудования и сборщики изделий) доля мужчин существенно уменьшилась, а в одном виде деятельности, наоборот, стал мужской перевес (рабочие, занятые изготовлением прецизионных инструментов и приборов, рабочие художественных промыслов и других видов производств в художественной промышленности, рабочие полиграфического производства).

Материалы переписи населения 2002 г. позволяют проанализировать гендерную сегрегацию занятого населения в возрасте 15-64 лет по занятиям в Республике Коми (табл. 4).

Таблица 4

Занятое население в возрасте 15-64 лет по занятиям и полу в Республике Коми, по данным переписи населения 2002 г.

Занятия	Всего человек	в т.ч.		Удельный вес в общей численности занятых, %		Средний возраст, лет		
		мужчины	женщины	мужчины	женщины	всего	в т.ч. мужчины	в т.ч. женщины
Все население, занятое в экономике	461771	229488	232283	49,7	50,3	38,4	38,0	38,7
в т.ч. по группам занятий:								

Операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин	76350	62973	13377	82,5	17,5	38,9	38,6	40,0
Квалифицированные рабочие крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр	77306	62267	15039	80,5	19,5	37,8	37,5	39,1
Занятые на военной службе	2278	1626	652	71,4	28,6	34,8	33,6	37,7
Квалифицированные работники сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства	7836	5017	2819	64,0	36,0	37,1	36,6	38,0
Руководители (представители) органов власти и управления всех уровней, включая руководителей учреждений, организаций и предприятий	51773	28020	23753	54,1	45,9	42,0	41,7	42,4
Лица, неточно указавшие или не указавшие занятия	5977	3196	2781	53,5	46,5	38,4	37,8	39,0
Неквалифицированные рабочие	48264	17441	30823	36,1	63,9	39,0	36,9	40,3
Специалисты среднего уровня квалификации	63928	19239	44689	30,1	69,9	38,2	37,0	38,7
Специалисты высшего уровня квалификации	56577	15877	40700	28,1	71,9	39,5	39,7	39,5
Работники сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности	57597	12949	44648	22,5	77,5	34,4	32,4	35,0
Работники, занятые подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием	13885	883	13002	6,4	93,6	37,4	33,4	37,6

Источник: Занятия населения. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2004. – С. 158-159. (Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г.: В 14 т. / Федер. служба гос. статистики; Т.9).

Из табл. 4. хорошо видно деление занятий на «мужские» и «женские» (доля занятых выше 50%). Самая высокая занятость мужчин среди операторов, аппаратчиков, машинистов установок и машин (82,5%); квалифицированных рабочих крупных и мелких промышленных предприятий, художественных промыслов, строительства, транспорта, связи, геологии и разведки недр (80,5%); занятых на военной службе (71,4%); квалифицированных работников сельского, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства (64,0%); руководителей (представителей) органов власти и управления всех уровней, включая руководителей учреждений, организаций и предприятий (54,1%).

Большинство женщин насчитывается среди работников, занятых подготовкой информации, оформлением документации, учетом и обслуживанием (93,6%); работников сферы обслуживания, жилищно-коммунального хозяйства, торговли и родственных видов деятельности (77,5%); специалистов высшего уровня квалификации (71,9%); специалистов среднего уровня квалификации (69,9%); неквалифицированных рабочих (63,9%).

Исторически разделение социальных ролей было связано со способностью женщин к деторождению. Соответственно за ними были закреплены обязанности по уходу за детьми и ведению домашнего хозяйства, тогда как основной задачей мужчины являлось обеспечение материального дохода семьи. Теоретические концепции, обосновывающие принципы гендерного разделения труда как внутри домашнего хозяйства, так и между частной и рыночной сферами, объединяются в две группы.

Первая группа обосновывает экономическую рациональность подобного разделения. Согласно концепции временных ограничений, время, отводимое на работу в домашнем хозяйстве мужчинами и женщинами, напрямую зависит от уровня их трудовой нагрузки в оплачиваемом секторе [18; 19]. Вторая группа концепций является более антропологичной. Гендерное разделение труда связывается в них с необходимостью поддержания гендерной идентичности [20]. Домашняя нагрузка ложится в основном на женщин, поскольку это соответствует традиционным представлениям о распределении обязанностей. При этом зачастую подобная стратегия оказывается экономически нерациональной, если мужчина теряет возможность зарабатывать, но не может позволить взять на себя часть работы в домашнем хозяйстве [21, с. 54].

В настоящий момент в России уровень участия женщин в рабочей силе является достаточно высоким по мировым меркам. По данным Росстата, в 2008 г. 62,5% женщин в возрасте экономической активности (15-72 года) входили в состав экономически активного населения (в 2000 г. – 59,5%). Для сравнения: у мужчин этот показатель был равен 73,8% и 71,3% соответственно. Для возраста основной трудоспособности (в возрасте 16-54 лет) уровень экономической активности женщин был даже выше: 75,7% (в 2000 г. – 75,4%), у мужчин (в возрасте 16-59 лет) – соответственно 81,4% и 80,9% [16, с. 130].

Высокий уровень экономической активности женщин в современной России связывают с сохранившимися со времен СССР моделями занятости. При социализме домашние обязанности должны были стать общественной отраслью труда, а женщины, освободившись от тягот ведения домашнего хозяйства, получили бы возможность выйти на рынок труда и обеспечить себя определенным уровнем дохода.

Немаловажную роль сыграл преимущественно экстенсивный тип развития экономик социалистических стран, и прежде всего СССР, в результате чего в промышленности постоянно создавалось большое количество рабочих мест и использование труда женщин как значительной части населения, было необходимым условием экономического роста. Одну из основных ролей в обеспечении высокого уровня занятости женщин в СССР и других социалистических странах играла установка государства на всеобщее участие в общественном производстве. Этот вывод основан на том, что увеличение благосостояния семьи за счет занятости женщин не освобождало их от работы дома. Качество и количество доступных товаров и услуг не позволяло женщинам снизить интенсивность работы в домашнем хозяйстве. Другими словами, обмен времени работы в домашнем хозяйстве на время работы за заработную плату даже при росте отдачи от занятости практически не происходил. Увеличение времени работы за заработную плату происходило за счет сокращения времени досуга, что позволяет говорить о том, что относительное равенство в сфере занятости в социалистических странах не предполагало гендерного равенства в частной семейной жизни [22; 23; 24].

В настоящее время ситуация не сильно изменилась, и работающие женщины в России продолжают нести основную нагрузку в домашнем хозяйстве. Все виды домашнего труда отнимают у женщин в среднем в 2,16 раза больше времени, чем у мужчин, хотя время, затрачиваемое ими на работу за заработную плату, всего лишь на 30% меньше [21, с. 57].

Экономические и социальные изменения, произошедшие за последние 15 лет, сопровождались некоторым сокращением уровня экономической активности женщин в России. Вероятно, частично это произошло вследствие снятия идеологических ограничений на выбор между занятостью на рынке труда и в домашнем хозяйстве, что позволило женщинам, желающим посвятить себя воспитанию детей и ведению дома,

перейти в состав экономически неактивного населения. Тем не менее, миф о том, что с началом реформ женщины, в отличие от мужчин, были «вытолкнуты» с рынка труда, не находит подтверждения. Данное положение в полной мере относится и к Республике Коми (табл. 5).

По данным табл. 5 можно сделать ряд выводов. Во-первых, на протяжении всего периода доля женщин среди экономически активного населения всегда была меньше доли мужчин, это же относится к занятым в экономике (исключение - 2006 г.). Во-вторых, эта доля оставалась относительно стабильной, поэтому говорить о том, что идет вытеснение женщин с рынка труда, не может быть и речи. В-третьих, среди безработных с 2004 г. идет постоянное сокращение доли женщин и, как ни странно, безработица в республике имеет «мужское лицо». В то же время, если посмотреть на безработицу по методологии МОТ, то получается, что доля женщин среди безработных граждан, состоящих на регистрационном учете в учреждениях ГСЗ, более 60%. Объяснить это можно, скорее всего, тем, что женщины более ответственно относятся к своему статусу безработного.

ТАБЛИЦА 5

Доля женщин в численности экономически активного населения, занятых и безработных в Республике Коми в 1992-2008 гг., %

Год	Доля женщин				
	в численности экономически активного населения	в т.ч.		в численности экономически неактивного населения	в численности безработных граждан, состоящих на регистрационном учете в учреждениях ГСЗ (на конец года)
		занятые в экономике	безработные		
1992	45,8	45,5	52,9	62,2	67,9
1995	48,2	47,8	51,1	56,4	59,9
2000	48,2	47,5	53,6	57,7	69,6
2001	47,6	47,4	49,1	59,6	65,7
2002	48,1	48,3	46,7	58,5	65,0
2003	47,9	48,2	45,7	60,0	63,9
2004	48,5	47,3	57,2	58,2	63,4
2005	49,9	49,6	52,0	56,3	62,9
2006	49,9	50,7	44,4	56,5	62,5
2007	49,2	49,4	47,0	58,7	61,9
2008	49,0	49,2	45,4	60,6	57,9

Источники:

1. Статистический ежегодник Республики Коми. 2009: стат. сб. / Комистат. – Сыктывкар, 2009. – С. 61.

2. материалы выборочных обследований населения по проблемам занятости: 1992 г., 1995 г. – на конец октября, 2000-2008 гг. – в среднем за год.

3. Данные Управления Республики Коми по занятости населения.

Выбор занятия, профессии, в соответствии с теорией человеческого капитала, сопряжен с индивидуальной оценкой отдачи от нее в течение трудовой жизни. При этом основными детерминантами, определяющими размер заработка работника, являются параметры его человеческого капитала: образование и опыт работы. Если с точки зрения формального образования в настоящий момент можно говорить о гендерном равенстве, то по продолжительности трудового стажа женщины в среднем проигрывают мужчинам. Согласно данным для каждого уровня образования в когорте 25-летних, ожидаемая продолжительность трудовой карьеры различается в зависимости от пола на 6,9 лет для лиц с высшим образованием, на 7,6 лет для лиц с неоконченным высшим образованием и на 8,7 лет для лиц, окончивших среднюю школу – в пользу мужчин [15, с. 340-341].

Во всем мире наблюдается тенденция превалирования женщин в тех сферах занятости, которые предполагают выполнение «естественных» для женщин функций. Иными словами, существование неявного социального контракта предопределяет как разные предпочтения работников в отношении профессий, так и возможности входа в них. Типичным распределением на чисто мужские и чисто женские виды экономической деятельности является распределение занятых в экономике работников организаций Республики Коми (табл. 6).

Таблица 6

Распределение занятого населения Республики Коми по видам экономической деятельности и полу (по данным переписи населения 2002 г.)

Виды экономической деятельности	Всего занято в экономике, человек	в т.ч.		Удельный вес в общей численности, %		Средний возраст, лет		
		мужчины	женщины	мужчины	женщины	всего	в т.ч. мужчины	в т.ч. женщины
Все население в возрасте 15-64 лет, занятое в экономике	461771	229488	232283	49,7	50,3	38,4	38,0	38,7
в т.ч. по видам экономической деятельности:								
Рыболовство	243	191	52	78,6	21,4	42,0	41,8	42,7
Строительство	30839	23043	7796	74,7	25,3	39,0	38,6	40,5
Добыча полезных ископаемых	51270	38188	13082	74,5	25,5	39,1	38,5	40,7
Сельское хозяйство, охота	34513	24748	9765	71,7	28,3	38,8	38,6	39,3

и лесное хозяйство								
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	17801	12075	5726	67,8	32,2	39,9	39,3	41,0
Транспорт и связь	52493	34988	17505	66,7	33,3	39,2	38,8	40,0
Обрабатывающие производства	39113	23208	15905	59,3	40,7	38,2	37,6	39,1
Не распределенные по видам деятельности и неточно указавшие вид деятельности	7136	4141	2295	58,0	42,0	38,9	38,3	39,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	16756	9652	7104	57,6	42,4	39,2	38,6	40,1
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	34652	18834	15818	54,4	45,6	36,0	34,1	38,3
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	26492	11111	15381	41,9	58,1	39,2	38,9	39,4
Деятельность экстерриториальных организаций	12	4	8	33,3	66,7	47,5	42,5	50,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	49596	15257	34339	30,8	69,2	35,1	34,8	35,3
Финансовая деятельность	5457	1162	4295	21,3	78,7	37,7	35,9	38,2
Образование	50148	6987	43161	13,9	86,1	39,4	41,4	39,1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	37956	4991	32965	13,1	86,9	39,1	39,7	39,0
Гостиницы и рестораны	7252	903	6349	12,5	87,5	37,0	32,9	37,6
Предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства	42	5	37	11,9	88,1	33,0	27,5	33,7

Источник: Занятое население по видам экономической деятельности. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2004. – С. 524. (Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г.: В 14 т. / Федер. служба гос. статистики; Т.8).

Наиболее «мужскими» стали такие виды экономической деятельности, как рыбоводство (78,6%); строительство (74,7%); добыча полезных ископаемых (74,5%); сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (71,7%); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (67,8%); транспорт и связь (66,7%); обрабатывающие

производства (59,3%); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (57,6%); государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение (54,4%). Несмотря на определенное сближение в мире, в России по-прежнему можно говорить об устойчивом существовании на рынке труда двух сегментов – сегментов мужской и, соответственно, женской занятости. Это особенно четко видно, когда рассматривается гендерная сегрегация в высших эшелонах власти. В последние годы счет в пользу мужчин в органах власти и управления на самом высоком уровне составляет 1,5:1. Хотя и здесь наметились определенные сдвиги.

Газета «Московская неделя» привела факты о женщинах-министрах. В настоящее время министрами все чаще становятся женщины. В 2007 г. кабинет министров украсили сразу две женщины: Татьяна Голикова стала министром здравоохранения и социального развития (возраст: 42 года), а Эльвира Набиуллина – министром экономического развития и торговли (возраст: 44 года). За рубежом женщины-министры вторглись в такие сугубо мужские области, как оборона и юстиция. Министр юстиции Франции Рашида Дати (возраст: 43 года). Министр обороны Японии Юрико Коикэ (возраст: 55 лет). Министр обороны Испании Карме Чакон (возраст: 37 лет). Министр внутренних дел Великобритании Джеси Смит (возраст: 45 лет). Министр по делам народонаселения Эстонии Урве Пало (возраст: 35 лет) [27, с. 8-9].

Необходимо подчеркнуть, что в последнее время границы женских и неженских профессий практически стерты. Все чаще представительницы слабого пола становятся водителями маршруток, инспекторами ГИБДД, летчиками и даже дозировщиками руды. Однако по-прежнему Трудовой кодекс запрещает женщинам тушить пожары, чистить канализацию. Всего около 500 неженских дел. После распада Советского Союза многие мужчины остались без работы и сломались психологически. Поэтому слабому полу приходилось браться за самую тяжелую работу. Вообще же приход женщин в мужские профессии – это мировая тенденция. Так, сначала только в Израиле женщины служили в армии, а теперь – везде. Многие молодые девушки поступают в военные училища, идут работать в силовые структуры только ради того, чтобы окружить себя обществом мужчин и удачно выйти замуж. Это в городах, а в селах уже даже нет такого понятия, как «женские» профессии. Деревенские жительницы идут туда, где могут заработать [28, с. 11].

Наличие существенных различий в характеристиках рабочих мест, имеющих выраженную гендерную «окраску», подтверждается многими авторами. Например, в научной литературе отмечается, что в России работники традиционно «мужских» профессий зарабатывают в среднем значительно больше, чем работники «женских» профессий [29]. Вообще, гендерные различия в заработной плате тесно связаны с асимметричностью гендерных структур занятости. Считается, что основным негативным последствием существования гендерной сегрегации является неравенство результатов трудовой деятельности для мужчин и женщин. При этом во всем мире наблюдается следующая тенденция: чем выше концентрация женщин в отрасли или профессии, тем меньше отношение уровня заработной платы в этой сфере к среднему уровню зарплаты в экономике в целом.

В целом на российском рынке труда наблюдается устойчивая тенденция увеличения среднего разрыва в заработках между мужчинами и женщинами. Очередной «Обзор заработных плат, компенсаций и льгот» за 2007 г. компании АВЕНИР, в котором приняли участие 120 иностранных и российских компаний, а также более 5 600 соискателей работы из Санкт-Петербурга и Москвы, показал, что разница в оплате труда мужчин и женщин в среднем составляет от 20% до 35% в пользу сильного пола. Например, если рассматривать

рабочие профессии, абсолютно логично, когда женщинам, выполняющим более легкую работу, платят зарплаты ниже, чем мужчинам, работа которых связана с тяжелым физическим трудом. Но в России по-прежнему существует разрыв в доходах между мужчинами и женщинами, работающими на одинаковых должностях и выполняющих аналогичные функции. Как показало исследование, соотношение опрошенных в Москве офис-менеджеров женщин и мужчин составило, соответственно, 91% и 9%. Однако даже у этих 9% мужчин средний зафиксированный уровень дохода оказался в 1,5 раза выше, чем у женщин (соотношение доходов составило 48 150 руб./мес. к 33 000 руб./мес. соответственно). В Санкт-Петербурге среди личных ассистентов руководителей было опрошено 6% мужчин и 94% женщин. Доход мужчин на этой должности составил 1,3 дохода женщин (соотношение доходов составило 29 380 руб./мес. к 23 300 руб./мес. соответственно). В Москве соотношение претендентов на должность директора по продажам составило 3% женщин и 97% мужчин, и если средний ежемесячный доход женщины – директора по продажам составил 96 тыс. рублей, то мужчина на аналогичной должности, выполняющий такие же обязанности, в среднем получал уже более 147 тыс. руб. В целом тенденция такова, что на уровне специалистов, где большее значение играют технические знания и навыки, разница в доходах мужчин и женщин меньше, чем на уровне среднего и высшего менеджмента. Так, если в среднем разница в доходах на уровне специалистов составляет от 0,8 до 1,2 раза, то на руководящих должностях ее среднее значение колеблется уже до полутора, а иногда и до 1,7-1,8 раз [30, с. 1-3].

Не лучшим образом обстоят дела в организациях Республики Коми. Разрыв в заработной плате наблюдается по всем видам экономической деятельности и у всех категорий работающих (табл. 7).

ТАБЛИЦА 7

Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин по видам экономической деятельности в Республике Коми за октябрь 2007 г., %

Виды экономической деятельности	Отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин			
	руководители	специалисты	служащие	рабочие
Всего по обследованным видам деятельности	55	61	61	48
Производство, передача и распределение электроэнергии	109	86	98	88
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	89	75	77	85
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	87	82	100	85
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	86	81	102	60
Строительство	85	87	87	60
Обработка древесины и производство изделий из дерева, кроме мебели	84	79	83	82
Гостиницы и рестораны	78	56	83	77
Деятельность по организации отдыха и развлечений, культуры и спорта	78	89	66	72

Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	75	76	66	94
Транспорт	74	73	74	76
Образование	70	78	93	88
Целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	67	69	67	73
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	66	79	81	60
Добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	51	80	63	51
Связь	51	83	61	53

Источники:

1. Данные выборочного обследования крупных и средних организаций с указанным основным видом экономической деятельности.

2. Статистический ежегодник Республики Коми. 2008: **с**тат.сб. / Комистат. – Сыктывкар, 2008. – С. 92-93.

Анализ данных по распределению населения по видам экономической деятельности говорит о гендерном неравенстве в оплате труда по всем категориям работающих. Самое «несправедливое» отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин было у рабочих – 48%, затем у руководителей – 55%, специалистов и служащих – 61%. Среди руководителей самая высокая дифференциация в оплате труда мужчин и женщин имела место в добыче полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических, и связи – 51%. Только в одной отрасли – в производстве, передаче и распределении электроэнергии - отношение заработной платы женщин к заработной плате мужчин было 109%.

Наблюдения за последние 10-15 лет экономического развития России позволяют сделать вывод о том, что рыночный механизм, по всей видимости, поддерживает и усиливает гендерную дифференциацию в заработках, а также в других результатах, которые получают мужчины и женщины в сфере занятости.

Одним из последствий происходящей в России социально-экономической трансформации является возрастающее социальное неравенство, ограничивающее возможности доступа к социальным благам молодежи, и, прежде всего, из малодоходных и даже среднедоходных слоев. Молодежь вступает во взрослую трудовую жизнь в новых условиях: нет государственного распределения после окончания учебного заведения, которое гарантировало бы работу по специальности или близкой к ней. Появилась безработица, и именно молодежь испытывает с трудоустройством наиболее серьезные трудности. Исчезли или очень слабо работают факторы «привязки» работника к месту работы, которые закрепляли человека на рабочем месте, даже если не очень нравилась работа. Имеется в виду возможность получить бесплатное жилье по месту работы, пользоваться развитой социальной инфраструктурой (детские дошкольные учреждения, медицинское обслуживание, организованный недорогой отдых, дачные участки и т.п.).

Анализ результатов проведенных исследований социологов, работающих в смежных проблемных областях, позволяет говорить о том, что в современных условиях профессиональное самоопределение молодежи (выбор профессии, работы) задается не столько индивидуальными факторами (интерес к профессии, индивидуальные склонности, способности, призвание и т.п.), сколько социальными, внешними по отношению к содержанию выбранной профессии (материальные трудности с платой за обучение, проезд, проживание в другом городе, престиж профессии и т.п.). Таким образом сужается свободный выбор и профессии, и конкретного учебного заведения. В итоге многие молодые люди, покидая школу, сначала выбирают место дальнейшей учебы (сообразуясь со своими возможностями) и лишь затем определяются с профессией и специализацией [32, с. 43-47].

Вообще для современной ситуации в России характерно изменение модели социального старта: интеграция части молодежи в общество отличается большей сложностью и продолжительностью, чем прежде; молодежь дольше остается в системе образования, с трудом находит нишу на рынке труда, концентрируется в низкоквалифицированных и низкооплачиваемых видах деятельности, материально зависит от родителей. Поэтому ориентация на работу по полученной специальности в ряде случаев может быть неустойчивой и зависеть от конкретно складывающихся обстоятельств. Около половины учащихся профучилищ никак не связывают свое будущее с избранной специальностью и не собираются по ней работать, причем в ходе учебы устойчивость ориентации на получаемую профессию уменьшается, что свидетельствует об осознании ошибочности сделанного профессионального выбора. То же касается и студентов-выпускников различных вузов. У них не формируется навык практического применения и использования полученных знаний: более половины студентов-выпускников указывают, что не готовы к работе по специальности. Характерно, что при этом студенты имеют не совсем адекватное представление о складывающейся экономической конъюнктуре, при оценке собственных перспектив не берут в расчет такой фактор, как конкурентоспособность полученной профессии, и явно переоценивают свои профессиональные возможности.

В отсутствии возможности заняться деятельностью, которая соответствовала бы профессиональной ориентации или запросам молодых, и вообще в ситуации, когда трудно найти работу, их удовлетворяет сам факт наличия работы, будь то краткие договора, случайные подработки, работа, далекая от полученной специальности и т.п. Молодой человек становится своеобразным «профессиональным туристом», часто меняющим профессию, специализацию, место работы. В современной России фактически складывается ситуация, когда выбор профессии, профессиональное самоопределение начинается не до, а после получения профессионального образования. Меняется отношение к труду: он перестал занимать ведущее место в иерархии жизненных ценностей.

У молодежи рабочие профессии ассоциируются с тяжелым, малоквалифицированным трудом, хотя современному промышленному производству требуются высококвалифицированные рабочие. С ликвидацией института «базовых предприятий» изменились условия для прохождения учащимися производственной практики на рабочих местах, представляемых ранее работодателями бесплатно, что сказалось как на качестве обучения, так и на успешности профессиональной адаптации.

Завершая статью, нельзя не отметить, что общество не стоит на месте и предпринимает шаги по сглаживанию гендерных противоречий. Начиная с 1970-х гг., мировое сообщество предприняло значительные усилия для выработки мер и инструментов

политики, направленной на достижение гендерного равенства. Основополагающие подходы по проблемам гендерного равенства сформулированы в нескольких документах ООН: Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин (1979), Пекинская платформа действий и Пекинская Декларация (1995). В 2000 г. была принята Декларация тысячелетия, определившая восемь целей развития мирового сообщества. Третья из целей предполагает расширение прав и возможностей женщин и достижение гендерного равенства [33, с. 5-6]. Однако неравенство в сфере труда проявляется более широко. Дискриминации подвергаются лица определенного возраста, по семейному положению, наличию детей или их отсутствию, национальности и др. демографическим характеристикам. Следовательно, работа в сглаживании или ликвидации любых дискриминаций в социально-трудовой сфере еще только начинается и здесь не последнее слово принадлежит науке.

Список литературы:

1. Народонаселение. Энциклопедический словарь / гл. ред. Г.Г. Меликьян. – М., 1994. – 640 с.

2. Гросс Э. Изменяя очертания тела // Введение в тендерные исследования. – Харьков, 2001. – Ч.2. – 628 с.

3. Брандт Г. Гендерные исследования в России: особенности и проблемы // Гендерные отношения в современной России: исследования 1990-х годов: Сборник научных статей / под ред. Л.Н. Попковой, И.Н. Тартаковской. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2003. – С. 23-30.

4. Ржаницина Л.С. Макроэкономические проблемы занятости // Экономика и социальная политика: гендерное измерение: Курс лекций / под ред. М.М. Малышевой. – М.: Academia, 2002. – С. 22-36.

5. Рощин С.Ю., Солнцев С.А. Кто преодолевает «стеклянный потолок»: вертикальная гендерная сегрегация в российской экономике. Препринт WP4/2006/03. – М.: ГУ ВШЭ, 2006. – 52 с.

6. Урланис Б.Ц. История одного поколения (социально-демографический очерк). – М, 1968.

7. Демография: учеб. / под. ред. Н.А. Волгина. – М.: Изд-во РАГС, 2007. – 440 с..

8. Жидкова Е. Предпенсионный возраст: особенности возрастных и гендерных ограничений на рынке труда // Гендерные отношения в современной России: исследования 1990-х годов: Сборник научных статей / под ред. Л.Н. Попковой, И.Н. Тартаковской. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2003. – С. 155-180.

9. Шатрова Л. Какие трудовые стратегии диктует нам «новый» гендерный порядок? // Гендерные отношения в современной России: исследования 1990-х годов: Сборник научных статей / под ред. Л.Н. Попковой, И.Н.Тартаковской. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2003. – С. 71-82.

10. Чернова Ж. «Мужская работа»: анализ медиа-репрезентаций // Гендерные отношения в современной России: исследования 1990-х годов: Сборник научных статей / под ред. Л.Н. Попковой, И.Н. Тартаковской. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2003. – С. 276-293.

11. Коми научный центр. Телефонный справочник. – Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН, 2009. – 50 с.

12. Доктора наук Коми научного центра УрО РАН. – Сыктывкар, 2009. – 260 с. (Коми научный центр УрО Российской академии наук).

13. Арбатова М. Медведеву о гендерном равноправии [Электронный ресурс] // Гайдпарк. 2010. URL: http://www.gidepark.ru/post/article/index/id/65188?utm_source=newsletter&utm_medium=mail&utm_campaign=sudscription (дата обращения: 26.05.2010).

14. Хасбулатова О.А. Российская государственная политика в отношении женщин (1900-2000) // Теория и методология гендерных исследований. Курс лекций / под. ред. О.А. Ворониной. – М.: МЦГИ – МВШСЭН – МФФ, 2001. – С. 185-198.

15. Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 800 с.

16. Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 795 с.

17. Занятия населения. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2004. – 347 с. (Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г.: В 14 т./ Федер. служба гос. статистики; Т.9).

18. Coverman Sh. (1985) Explaining Husbunds Participation in Domestic Labor // Sociological Quarterly. Vol. 26. P. 81-97.

19. Shelton B.A. (1992) Women, Men and Time: Gender Difference in Paid Work, Housework and Leisure. Greenwood Press.

20. Presser H.B. (1994) Employment Schedules among Dual-Earner Spouses and the Division of Household Labor by Gender // American Sociological Review. Vol. 59. P. 348-364.

21. Мезенцева Е.Б. Мужчины и женщины в сфере домашнего труда: логика экономической рациональности против логики гендерной идентичности? // Гендерное равенство: поиски решения старых проблем. – МОТ, 2003. – С. 50-71.

22. Рощин С.Ю. Занятость женщин в переходной экономики России. – М.: Экономический факультет МГУ: ТЕИС, 1996.

23. Пачи П. Гендерные проблемы в странах с переходной экономикой. – М.: Алекс, 2003.

24. Ярошенко С.В. Женская занятость в условиях гендерного и социального исключения // Социологический журнал. – 2002. – №3. – С. 137-150.

25. Статистический ежегодник Республики Коми. 2009: стат.сб. / Комистат. – Сыктывкар, 2009. – 450 с.

26. Занятое население по видам экономической деятельности. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2004. – 614 с. (Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г.: В 14 т. / Федер. служба гос. статистики; Т.8).

27. Дмитраш М., Каллиома Л и др. Красавицы с портфелями // Московская неделя. –2008. - 23 мая – С. 8-9.

28. Остались ли еще неженские профессии? – Аргументы и факты. – 2010. – №18. – С. 11.

29. Мальцева И.О. Профессиональная мобильность и гендерная сегрегация: опыт российской экономики. – М.: EERC, 2005.

30. Обзор заработных плат, компенсаций и льгот [Электронный ресурс] // ИА «Альянс Медиа» по материалам «РБК. Исследования рынков». 2007. URL: http://www.businesstest.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=5289 (дата обращения: 14.04.2010).

31. Статистический ежегодник Республики Коми. 2008: **с**тат.сб. / Комистат. – Сыктывкар, 2008. – 451 с.

32. Голенкова З.Т., Игитханян Е.Д. и др. Социальное неравенство и социально-структурные изменения // Россия в глобальных процессах: поиски перспективы / отв. ред. М.К. Горшков. – М.: Институт социологии РАН, 2008. – С. 26-51.

33. Мальцева И.О., Рощин С.Ю. Гендерная сегрегация и мобильность на российском рынке труда / Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 295 с.

Literature:

1. Population. Collegiate Dictionary / Ch. Ed. GG Melikyan. - M., 1994. - 640 pp.
2. Gross, E. Changing the shape of the body / / Introduction to gender studies. - Kharkiv, 2001. - Part2. - 628 pp.
3. Brandt G. Gender Studies in Russia: peculiarities and problems / / Gender Relations in Contemporary Russia: Research 1990: Proceedings of of Articles, Ed. LN Popkov IN Tartakovsky. - Samara: Izdatel'stvo "Samara Univer-sity, 2003. - p. 23-30.
4. Rzhanitsina LS Macroeconomic problems of employment, Economics and Social Policy: Gender dimension: Lectures. Under commonly. Ed. Doc. economy. Sciences MM Malysheva. - M.: Academia, 2002. - p. 22-36.
5. Roshin SY, Solntsev SA Who crosses the "glass ceiling": segregation in the Russian economy. Preprint WP4/2006/03. - M.: Higher School of Economics, 2006. - 52.
6. Urlanis B.Ts. The history of one generation (socio-demographic sketch). - M, 1968.
7. Demography: Textbook. Acad. Of 2-e, ext. and pererab. Ed commonly. Ed. NA Volgin. - M.: Izdatel'stvo RAPA, 2007. - 440 pp. (Textbooks of Russian Academy of Public Administration, to the President of the Russian Federation).
8. Jidkova E. Retirement age: age and gender characteristics restrict the labor market / / Gender Relations in Contemporary Russia: Research 1990: Collection of scientific articles, Ed. LN Popkov IN Tartakovsky. - Samara: Izdatel'stvo "Samara University, 2003. - p. 155-180.

9. Shatrova L. What employment strategy dictates that we "new" gender order? / / Gender Relations in Contemporary Russia: Research 1990: Collected articles / Ed. LN Popkov, I. Tartakovsky. - Samara: Izdatel'stvo "Samara University, 2003. - p. 71-82.
10. Chernoff J. "Men's Work: an analysis of media representations / Gender Relations in Contemporary Russia: Research 1990: Collection of scientific articles, Ed. LN Popkov IN Tartakovsky. - Samara: Izdatel'stvo "Samara University, 2003. - p. 276-293.
11. Komi Science Centre. Telephone directory. - Syktyvkar: Komi Science Centre, 2009. - 50.
12. Doctors of Sciences, Komi Scientific Center of UB RAS. - Syktyvkar, 2009. - 260 pp. (Komi Science Centre Ural Division of Russian Academy of Sciences).
13. Arbatov M. Medvedev on gender equality Electronic resource / / site Gaydpark 2010 URL: http://gidepark.ru/post/article/index/id/65188?utm_source=newsletter&utm_medium=mail&utm_campaign=sudscription (date of circulation: 26/05/2010).
14. Hasbulatova OA Russian State Policy on Women (1900-2000): Theory and methodology of gender studies. Foundation for National commonly. Ed. OA Voronina. - M.: MCGS - MVSHSEN - FIAF, 2001. - p. 185-198.
15. Ehrenberg RG, Smith, RS Modern Labor Economics. Theory and Public Policy: Trans. from English. - Moscow: MGU, 1996. - 800 pp.
16. Russian Statistical Yearbook. 2009: Stat.sb. / Rosstat. - M., 2009. - 795 pp.
17. Classes of the population. - M.: IPC "Statistics of Russia", 2004. - 347 pp. (Results of the All-tion census of 2002: In the 14 t / Feder. State office. Statistics; T.9).
18. Coverman Sh. (1985) Explaining Husbunds Participation in Domestic Labor / / Sociological Quarterly. Vol. 26. P. 81-97.
19. Shelton B.A. (1992) Women, Men and Time: Gender Difference in Paid Work, Housework and Leisure. Greenwood Press.
20. Presser H.B. (1994) Employment Schedules among Dual-Earner Spouses and the Division of Household Labor by Gender / / American Sociological Review. Vol. 59. P. 348-364.
21. Mezentseva EB Men and women in domestic labor: the logic of economic rationality-tion against the logic of gender identity? / / Gender equality: the search for solutions to old problems. - ILO, 2003. - p. 50-71.
22. Roshin SY Women's employment in the transition economy of Russia. - M.:-ing to the Economic Faculty of Moscow State University: TEIS, 1996.
23. Paci P. Gender issues in countries with economies in transition. - M.: Alex, 2003.
24. Yaroshenko SV Women's employment in terms of gender and social exclusion / / Journal of Sociology. - 2002. - № 3. - p. 137-150.
25. Statistical Yearbook of the Republic of Komi. 2009: Stat.sb. / Komistat. - Syktyv car, 2009. - 450 pp.
26. Employed population by economic activity. - M.: IPC "Statistics of Russia", 2004. - 614 pp. (Results of the All-Russian census of 2002: In the 14 t / Feder. Office of state. Statistics; v.8).
27. Dmitrash M., Kallioma L et al Beauties with briefcases / / Moscow week. - May 23, 2008. - p. 8-9.
28. Are there still non-female profession? - Arguments and Facts. - 2010. - № 18. - p. 11.
29. Maltsev IO Professional mobility and gender segregation: the experience of Russian economy. - Moscow: EERC, 2005.
30. Salary surveys, compensation and benefits [Electronic resource] / / IA "Alliance Media" based on the RBC. Market research » site 2007. URL: http://www.businesstest.ru/NewsAM/NewsAMShow.asp?ID=5289 (date of circulation: 14.04.2010).

31. Statistical Yearbook of the Republic of Komi. 2008: Stat.sb. / Komistat. - Syktyv car, 2008. - 451 pp.
32. Golenkova ZT, Igithanyan ED and other social inequalities and socio-structural change / / Russia in global processes: the search for prospects / Editor. Ed. Corr. RAS MK Gorshkov. - Moscow: Institute of Sociology RAS, 2008. - p. 26-51.
33. Maltsev IO, Roshchin SY Gender segregation and mobility in the Russian labor market / Gos. Univ - Graduate School of Economics. - 2 ed. - M.:. House HSE, 2006. - 295 pp.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ И НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ ПО ВЫЯВЛЕНИЮ И ПРЕСЕЧЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ И НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Чужмаров А.И.

В статье рассматриваются аспекты влияния экономической и налоговой преступности на социально-экономическое развитие региона. Представлены результаты исследования криминогенной ситуации в экономике Республики Коми. Предложены направления совершенствования взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов.

In this article we review aspects of economic and tax crime effecting on region socio-economics progress. Criminal situation research results in economy of the Komi Republic are introduced. Bodies of internal affairs and taxation bodies interaction directions of perfection are suggested.

Ключевые слова: преступления экономической направленности, налоговые преступления, криминализация экономики, социально-экономическое развитие, взаимодействие органов внутренних дел и налоговых органов, межведомственная информационная система.
Key words: economic crime, tax crime, criminalization of economic, socio-economic progress, Bodies of internal affairs and taxation bodies interaction, interdepartmental information system.

Преступления экономической направленности и налоговые преступления представляют серьезную угрозу социально-экономическому развитию Республики Коми. Материальный ущерб от таких преступлений экономической направленности и налоговых преступлений, предметом посягательства которых является имущество собственников и корпоративные ресурсы, негативно влияет на формирование доходов федерального и регионального бюджетов.

Наиболее распространенными видами налоговых правонарушений являются занижение налогооблагаемой базы в результате реализации неучтенной продукции собственного производства, неправомерное предъявление организациями к возмещению из бюджета НДС по экспортным сделкам, занижение фактических цен реализованных товаров, завышение себестоимости продукции. Широкое распространение получили факты уклонения от уплаты налогов с использованием «фирм-однодневок», путем зачисления выручки от реализации продукции на счета «третьих лиц»; ведение «двойной бухгалтерии»; лжебанкротство; выдача неучтенной для налогообложения заработной платы работникам в конвертах; противоправные действия с использованием бюджетных средств.

Исследование криминогенной обстановки в сфере экономики Республики Коми показало, что проблемы деятельности органов внутренних дел и налоговых органов нередко вызваны взаимосвязью налоговых и иных правонарушений в экономической сфере, имеющих единую экономическую природу и высокую латентность. Данная проблема требует совершенствования порядка взаимодействия указанных государственных структур по выявлению, пресечению и раскрытию экономических и налоговых преступлений. Динамика преступлений экономической направленности и налоговых преступлений в Республике Коми представлена в табл. 1.

Таблица 1.

Динамика преступлений экономической направленности и налоговых преступлений в Республике Коми за 2000 -2009 гг. (тыс. ед.)

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Зарегистрировано преступлений всего, тыс.ед.	23,8	23,3	23,4	27,5	26,7	31,0	35,6	28,4	24,6	23,6
в том числе: 1) количество зарегистрированных преступлений экономической направленности	3,5	3,9	3,8	4,2	4,5	4,3	3,6	3,0	2,2	2,2
2) количество зарегистрированных налоговых преступлений	-	-	-	-	0,08	0,09	0,14	0,13	0,12	0,14

Источник: рассчитано на основании данных Территориального органа государственной статистики по Республике Коми.

За исследуемый период в Республике Коми общее количество зарегистрированных преступлений увеличилось незначительно - на 0,9 % (с 23,8 тыс. в 2000 г. до 23,6 тыс. в 2009 г.), однако по сравнению с 2006 г. их количество снизилось на 30,9% (в 2006 г. было зарегистрировано 35,6 тыс. преступлений). Из них общее количество зарегистрированных в Республике Коми преступлений экономической направленности снизилось на 38,9% (с 3,5 тыс. в 2000 г. до 2,2 тыс. в 2009 г.). Для сравнения в целом по России количество зарегистрированных преступлений экономической направленности снизилось в 2008 г. по сравнению с 2007 г. на 6% [1, с.195] Аналогичная ситуация наблюдается в промышленности Республики Коми. Общее количество преступлений экономической направленности в промышленности Республики Коми снизилось на 47,4% (с 0,4 тыс. в 2000 г. до 0,2 тыс. в 2009 г.). Количество зарегистрированных в республике налоговых преступлений увеличилось на 75,0% (с 0,8 тыс. в 2004 г. до 0,12 тыс. в 2009 г.). Изменение удельного веса зарегистрированных преступлений по Республике Коми представлено в табл. 2.

Таблица 2.

Удельный вес зарегистрированных преступлений экономической направленности и налоговых преступлений в Республике Коми за 2000-2009 гг., %

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009

Зарегистрировано преступлений, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе: 1) количество зарегистрированных преступлений экономической направленности	14,7	16,8	16,4	15,4	16,8	14,2	10,4	10,6	8,7	9,3
2) количество зарегистрированных налоговых преступлений	-	-	-	-	0,3	0,3	0,4	0,4	0,5	0,6

Источник: рассчитано на основании данных Территориального органа государственной статистики.

Из данных табл. 2 следует, что удельный вес зарегистрированных преступлений экономической направленности в общем количестве зарегистрированных преступлений по Республике Коми снизился с 14,7% в 2000 г. до 9,3% в 2009 г. Следует отметить, что в 2003 г. в структуре МВД по Республике Коми создано Управление по налоговым преступлениям, об активизации деятельности которого свидетельствует рост удельного веса зарегистрированных налоговых преступлений (с 0,3 % в 2004 г. до 0,6 % в 2009 г.). Динамика преступлений экономической направленности и налоговых преступлений в промышленности Республики Коми представлена в табл. 3.

Таблица 3.

Динамика преступлений экономической направленности и налоговых преступлений в промышленности Республики Коми за 2000-2009 гг., %

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Зарегистрировано преступлений экономической направленности, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе: - в промышленности	7,2	7,7	8,1	8,3	8,9	9,8	11,1	9,3	9,5	9,3
- в других отраслях экономики	92,8	92,3	91,9	91,7	91,1	90,2	88.9	90,7	90,5	90,7
Зарегистрировано налоговых преступлений, всего	-	-	-	-	100	100	100	100	100	100
в том числе: - в промышленности	-	-	-	-	33,3	38,4	40,1	36,8	41,7	41,5
- в других отраслях экономики	-	-	-	-	76,7	71,6	59,9	63,2	58,3	58,5

Источник: рассчитано на основании данных Территориального органа государственной статистики

За исследуемый период удельный вес зарегистрированных преступлений экономической направленности в промышленности Республики Коми незначителен и увеличился с 7,2% в 2000 г. до 9,3% в 2009 г. При этом доля налоговых преступлений, совершенных в промышленности Республики Коми, высока и увеличилась с 33,3% в 2003 г. до 41,5% в 2009 г.

Одним из показателей эффективности деятельности органов внутренних дел по обеспечению устойчивого социально-экономического развития Республики Коми является процент возмещенного материального ущерба. Динамика причиненного и возмещенного материального ущерба от преступлений экономической направленности в Республике Коми представлена в табл. 4.

Таблица 4.

Динамика материального ущерба от преступлений экономической направленности в Республике Коми за 2004-2009 гг.

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Причинен материальный ущерб, тыс. руб.	324709	371749	189625	254542	380348	470298
Возмещен материальный ущерб, тыс. руб.	47983	131903	132019	210010	351875	447345
% возмещения материального ущерба	14,8	35,5	69,6	82,5	92,5	95,1

Источник: рассчитано на основании данных Территориального органа государственной статистики.

Результаты исследования, представленные в табл. 4 свидетельствуют о том, что, не смотря на снижение общего количества зарегистрированных преступлений экономической направленности, сумма причиненного материального ущерба остается значительной (в 2009 г. – 470298 тыс. руб.). Удельный вес возмещенного материального ущерба увеличился с 14,8% в 2004 г. до 95,1% в 2009 г. Положительная динамика доли возмещения материального ущерба свидетельствует об активизации деятельности органов внутренних дел по повышению экономической безопасности промышленности и Республики Коми в целом.

На размер причиненного материального ущерба влияют различные факторы: слабая организация предпринимательской деятельности, плохая кадровая политика, наличие имущества и его состояние (основные средства, материальные запасы, ценные бумаги и иное имущество, числящееся на балансе организации), экономия на расходах по охране имущества и обслуживанию пожарной сигнализации. Динамика материального ущерба от налоговых преступлений в Республике Коми представлена в табл. 5.

Таблица 5.

Динамика материального ущерба от налоговых преступлений в Республике Коми за 2004-2009 гг.

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.

Причинен материальный ущерб, тыс. руб.	8719	141201	258474	137441	157421	157484
Возмещен материальный ущерб, тыс. руб.	5284	84552	179745	127269	146243	175437
% возмещения материального ущерба	60,6	59,9	69,5	92,6	92,9	111,4

Источник: рассчитано на основании данных Территориального органа государственной статистики.

Анализ показал, что при относительно небольшом росте выявленных в Республике Коми налоговых преступлений (на 75,0% в 2009 г. по сравнению с 2004 г.) резко увеличился размер причиненного материального ущерба (с 8719 тыс. руб. в 2004 г. до 157484 тыс. руб. в 2009 г. или в 18,1 раз). При незначительном удельном весе в общем объеме зарегистрированных преступлений в Республике Коми (0,5% в 2008 г.) налоговые преступления представляют серьезную угрозу экономической безопасности промышленности Республики Коми и России в целом: налоговые санкции за нарушения законодательства о налогах и сборах увеличивают налоговую нагрузку промышленности Республики Коми, снижая показатели экономической безопасности промышленности – прибыль, остающуюся в распоряжении организаций после уплаты налога на прибыль и других налоговых платежей; недоимки по налогам и сборам снижают доходы федерального (в основном), регионального и местного бюджетов.

Следует отметить, что сумма возмещенного материального ущерба от налоговых преступлений в Республике Коми значительно увеличилась (с 5284 тыс. руб. в 2004 г. до 175437 тыс. руб. в 2009 г., или в 33,2 раз). В последние годы процент возмещенного материального ущерба от налоговых преступлений значительно превышает процент возмещенного материального ущерба от преступлений экономической направленности (в 2004 г. - на 45,8%, в 2007 г. - на 10,1%, в 2008 г. - на 0,4%). Значительное увеличение доли возмещенного материального ущерба от налоговых преступлений (с 60,6% в 2004 г. до 92,9% в 2008 г.) свидетельствует об активизации деятельности подразделений экономической безопасности МВД по Республике Коми.

Рост возмещенного материального ущерба от налоговых преступлений оказывает позитивное влияние на снижение недоимки по налогам и сборам в бюджеты всех уровней. Динамика недоимки по налогам и сборам в бюджет Республики Коми показана в табл.6

Таблица 6.

Динамика недоимки по налогам и сборам в бюджет Республики Коми на 1 января 2004-2010 гг.

Показатели	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Сумма задолженности по налогам и сборам в бюджет Республики Коми, млн. руб.	10485,8	9149,3	8699,9	7660,1	7047,2	5965,1	6449,3
В том числе недоимка	1627,8	1523,8	1419,7	1288,7	1161,8	1048,6	1885,2

Из данных табл.6 видно, что в исследуемый период по Республике Коми до 1 января 2009 г. наблюдалось снижение недоимки. Однако на 1 января 2010 г. зарегистрирован рост недоимки на 79,8% по сравнению с предыдущим периодом.

Таким образом, исследование показало, что наблюдается рост налоговых преступлений, увеличение величины причиненного материального ущерба в отраслях экономики региона, рост недоимки. Решение проблем ослабления влияния криминализации экономики, влияющей на социально-экономическое развитие Республики Коми, во многом зависит от эффективности взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов по выявлению, пресечению и раскрытию экономических и налоговых преступлений, основными направлениями совершенствования которого являются следующие:

- формирование информационного поля, позволяющего обобщить и структурировать информацию налоговых органов и органов внутренних дел с целью дальнейшего взаимного её использования для выполнения возложенных на них функций;
- аналитическое прогнозирование противоправной деятельности налогоплательщика, включающее вопросы правомерности уменьшения налоговой базы налога на прибыль организаций, правомерности получения налогового вычета по налогу на добавленную стоимость по экспортным операциям, ложного банкротства, регистрации фирм-однодневок, уменьшения налоговой базы налога на доходы физических лиц и базы обложения страховыми взносами в социальные внебюджетные фонды (Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, территориальные фонды обязательного медицинского страхования);
- прогнозирование целесообразности проверочных мероприятий с целью повышения их результативности. Необходимо расширение оперативно - розыскных и уголовно - процессуальных возможностей органов внутренних дел, предоставление возможности активизации предпроверочного анализа при подготовке к выездным налоговым проверкам, проводимым налоговыми органами самостоятельно в рамках, установленных Налоговым кодексом РФ, и совместно с органами внутренних дел Республики Коми;
- верификация регистрации налогоплательщика в средствах массовой информации, направленная на подтверждение налогоплательщиком места осуществления финансово – хозяйственной деятельности, отдельных видов деятельности. Верификация позволит оперативно выявлять лиц – участников схем уклонения от налогов и сборов (например, фирмы - однодневки, не уплачивающие налоги; фактически не существующие фирмы; фирмы-посредники, используемые для мошенничества), а также дополнительно гарантировать налогоплательщикам законность бизнеса, отсутствие связей с преступными сообществами;
- содействия формированию новой межведомственной информационной системы с целью организации взаимного обмена информацией между налоговыми органами и органами внутренних дел, позволяющей снизить влияние человеческого фактора при определении целесообразности проверочных мероприятий, значительно ускорить процесс получения и обработки сотрудниками информации. Возможно выполнение межведомственной информационной системы в виде распределенного по регионам федерального вэб-приложения, функционирующего в ведомственных вычислительных сетях органов внутренних дел и налоговых органов, предоставление доступа к сегментам информационной системы других регионов, в результате которого значительно ускорится процесс расследования преступлений экономической направленности и налоговых преступлений и предварительной проверки материалов по делам с участием лиц разных регионов.

Распределительная межведомственная информационная система позволит органам внутренних дел и налоговым органам в режиме он-лайн формировать статистику запросов, просмотров, результатов применения информации всеми участниками системы. Необходима дифференциация межведомственной информационной системы для различных данных, гибкая настройка уровней и прав доступа к различным уровням, пост-проверка правомерности получения информации и доступа к определенной части материалов конкретным сотрудником, предусматривающая возможность входа

пользователя в межведомственную информационную систему только со своего компьютера с использованием уникального идентификатора, применения механизма электронно – цифровой подписи, специальных защитных средств хранения электронных ключей.

Завершая, отметим, что возникает необходимость выделения ряда проблем, связанных с разработкой, внедрением и использованием межведомственной информационной системы, основными из которых являются:

- разработка и принятие новых нормативных актов, регламентирующих взаимодействие органов внутренних дел и налоговых органов;
- определенные затраты на техническую разработку и тестовое внедрение межведомственной информационной системы;
- финансирование инфраструктуры межведомственной информационной системы: рабочее место пользователя, обеспечение защиты информации (гостайна, конфиденциальность, персональные данные).

Решение указанных проблем позволит оценить на практике преимущества межведомственной информационной системы при взаимодействии органов внутренних дел и налоговых органов по выявлению, пресечению и раскрытию преступлений экономической направленности и налоговых преступлений как инструмента устойчивого социально-экономического развития Республики Коми.

Список литературы:

1. Статистический ежегодник Республики Коми./ Официальное издание. Федеральная служба государственной статистики. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по республике Коми, - Сыктывкар, 2008. - 389 с.
2. О государственной тайне: Закон РФ от 21 июля 1993 г. N 5485-1.
3. О персональных данных: Федеральный закон РФ от 27 июля 2006 г. N 152-ФЗ.
4. Отчеты УФНС РФ по Республике Коми о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему РФ по основным видам экономической деятельности по состоянию на 01 января 2004-2010 гг. Форма №4 – НОМ.

Literature:

1. A statistical year-book of Republic Komi./the Official publication. Federal Agency of the state statistics. Territorial body of Federal Agency of the state statistics on republic Komi, - Syktyvkar, 2008. - 389 p.
2. About the state secret: the Law of the Russian Federation from July, 21st. 1993 № 5485-1
3. About the personal data: the Federal law of the Russian Federation from July, 27th, 2006 № 152
4. Reports MFTS of the Russian Federation on Republic Komi about debts under taxes and tax collections and to tax sanctions in budgetary system of the Russian Federation on principal views of economic activities as of January, 01st, 2004-2010 the Form - 4

ПЕРСПЕКТИВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КОМИ)

Шихвердиев А.П., Вишняков А.А., Сычев А.В.

В информационной статье рассматриваются некоторые аспекты обеспечения устойчивого социально-экономического развития на региональном уровне с учетом специфики северного региона (на примере Республики Коми) путем развития инновационной системы и венчурной индустрии с участием ОАО «Российская венчурная компания», Правительства Республики Коми, ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет» и Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук.
In the informational article some aspects of maintenance of stable social and economic development at regional level with allowance for specificity of northern region (on the Komi Republic example) by development of innovative system and the venture industry including Open Society «Russian venture company», the Government of the Komi Republic, Syktyvkar state university and the Komi science centre of the Ural branch of the Russian Academy of Sciences are considered.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, венчурная индустрия, инвестиции, северный регион, бизнес-инкубатор, инновационные проекты, консультационная поддержка, информация, венчурный фонд, устойчивый рост, институты развития.

Keywords: social and economic development, the venture industry, investments, northern region, a business incubator, innovative projects, consulting support, the information, venture fund, sustainable growth, development institutes.

В целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития на региональном уровне, развития в России инновационной социально ориентированной экономики, в соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года необходимо создание условий для перехода к инновационному сценарию развития экономики российских регионов на основе наиболее эффективного использования их научно-технического потенциала.

Для достижения указанной цели необходимо решение задач по стимулированию и содействию активизации инновационной деятельности организаций; интеграции научного, образовательного и производственного потенциала для решения задач производственного комплекса республики; привлечению капитальных вложений и инвестиций на финансирование инновационных научных исследований и разработок, содействие их внедрению в производство; формирование системы привлечения частных инвестиций для реализации инновационных проектов; разработка механизмов государственной поддержки создания малых инновационных организаций; создание и развитие инфраструктуры инновационной деятельности, поддержка инновационного предпринимательства и инновационных проектов; создание системы подготовки и повышения квалификации специалистов в области инноваций; повышение уровня инновационной культуры в республике.

Для развития эффективной национальной инновационной системы требуется принятие первоочередных мер по совершенствованию системы образования в инновационной сфере, в том числе создание единого научного и учебно-методического механизма подготовки кадров для инновационной сферы, обеспечивающего непрерывное повышение квалификации специалистов и предпринимателей; развитие производственно-технологической инфраструктуры инновационной деятельности (инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и т.п.); развитие рынка инновационного капитала путем создания финансовых институтов, в том числе венчурных инновационных фондов; развитие рынка услуг в области инновационной деятельности.

В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 24.08.2006 г. № 516 создано Открытое акционерное общество «Российская венчурная компания» («РВК») со стопроцентным государственным участием. Деятельность ОАО «РВК» направлена на инновационную модернизацию отечественной экономики. Основной задачей компании является инвестирование в создание венчурных фондов по всей стране. Создавая ОАО «РВК», Правительство РФ учитывает опыт других стран. По замыслу авторов проекта результатом деятельности «Российской венчурной компании» должно стать создание в течение нескольких лет собственной индустрии венчурного финансирования в России, что позволит продолжить шаги по переходу российской экономики на инновационный путь развития.

В настоящей статье авторы рассматривают некоторые механизмы и практические шаги по развитию инфраструктуры инновационной системы в северном регионе (на примере Республики Коми).

Руководствуясь Основными направлениями деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года, основными положениями Стратегии экономического и социального развития Республики Коми на период до 2020 года, Правительство Республики Коми, Коми научный центр Уральского отделения Российской академии наук, государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Сыктывкарский государственный университет» и открытое акционерное общество «Российская венчурная компания», подписали проект **Соглашения о сотрудничестве и проведении совместных мероприятий в области развития инновационной деятельности и создания индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми**. Целью настоящего Соглашения является сотрудничество Сторон по развитию инновационной деятельности и созданию собственной индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми, обеспечению взаимодействия в данной области с другими регионами Российской Федерации.

Стороны для достижения указанной цели, организуют сотрудничество по следующим основным направлениям:

- содействие в формировании венчурных фондов в Республике Коми, в том числе в рамках государственно-частного партнерства;
- организация подготовки кадров для венчурной индустрии, в том числе с привлечением международных образовательных ресурсов;
- содействие в формировании в соответствии с законодательством партнерской сети ОАО «РВК» в Республике Коми на базе инновационных структур;
- содействие в построении и развитии эффективной инновационной инфраструктуры в Республике Коми;
- содействие в реализации инновационных проектов по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, в соответствии с

перечнем критических технологий Российской Федерации, а также по приоритетным направлениям инновационных и научно-технических разработок в Республике Коми;
- поиск наиболее перспективных инновационных проектов на территории Республики Коми и передача информации о них управляющим компаниям венчурных фондов, в том числе созданных при участии Сторон;
- мониторинг, анализ и взаимный обмен информацией об инвестиционной активности управляющих компаний венчурных фондов и инновационных компаний;
- содействие созданию единого информационного пространства для участников рынка инновационной и венчурной индустрии в Республике Коми;
- содействие развитию и укреплению межрегиональных и международных связей Республики Коми в сфере инновационного развития.

Стороны будут развивать сотрудничество путём обмена идеями, информацией, опытом, проведения совместных семинаров, научных конференций, осуществления совместных проектов и иных согласованных форм сотрудничества в области развития инновационной деятельности и венчурного инвестирования.

Для реализации сотрудничества в рамках настоящего Соглашения, с учётом требований нормативных правовых актов Российской Федерации и нормативных правовых актов Республики Коми, Стороны принимают на себя следующие обязательства:

Правительство Республики Коми:

- осуществляет мероприятия по развитию инновационной деятельности в Республике Коми в соответствии с законодательством Республики Коми;
- оказывает в установленном законодательством порядке содействие ОАО «РВК» в решении организационных вопросов, связанных с созданием инфраструктуры венчурного инвестирования в Республике Коми;
- содействует в установленном законодательством порядке в обеспечении интеграции реализуемых ОАО «РВК» программ с инновационной инфраструктурой на территории Республики Коми;
- содействует формированию благоприятного инвестиционного климата в Республике Коми;
- стимулирует в соответствии с действующим законодательством развитие инновационных проектов, получивших инвестиции венчурных фондов, на территории Республики Коми.

Коми НЦ УрО РАН:

- содействует формированию и проведению инновационной политики, созданию инновационной структуры, активизации инновационной деятельности в Республике Коми;
- оказывает содействие в консультационном, организационном и техническом сопровождении мероприятий по развитию инновационной деятельности и созданию венчурной индустрии в Республике Коми;
- оказывает содействие в поиске и отборе наиболее перспективных инновационных проектов в Республике Коми;
- оказывает содействие в проведении предварительной экспертизы инновационных проектов для разработки и согласования концепции привлечения инвестиций для реализации проектов, рассмотрения возможности их финансирования

управляющими компаниями венчурных фондов ОАО «РВК», с учетом интересов Сторон настоящего Соглашения.

Сыктывкарский государственный университет:

- участвует в создании и развитии инфраструктуры инновационной деятельности и венчурного инвестирования в Республике Коми;
- самостоятельно формирует элементы венчурной и инновационной инфраструктуры, необходимые для формирования системы венчурного инвестирования в Республике Коми, в том числе с участием российских и иностранных инвесторов;
- оказывает содействие в консультационном, организационном и техническом сопровождении венчурных и инновационных проектов;
- проводит научно-исследовательскую работу по изучению инновационного потенциала Республики Коми, выявлению перспективных для венчурных инвесторов проектов, осуществляет постоянный мониторинг инвестиционного и инновационного климата в Республике Коми и готовит предложения по повышению эффективности инновационной системы в Республике Коми;
- осуществляет формирование и обновление региональной базы данных коммерчески привлекательных инновационных проектов для венчурного бизнеса, организует проведение их предварительной экспертизы, содействует их продвижению с учетом интересов Сторон настоящего Соглашения;
- осуществляет подготовку специалистов в области инновационного и венчурного предпринимательства;
- содействует ОАО «РВК» в осуществлении информационных мероприятий;
- содействует повышению престижа инновационной деятельности и венчурного инвестирования в Республике Коми путём широкой пропаганды успехов субъектов инновационной деятельности в средствах массовой информации – на телевидении, радио, печатных изданиях, в сети Интернет.

ОАО «РВК»:

- реализует собственные программы по развитию инфраструктуры венчурного инвестирования в Республике Коми;
- осуществляет консультационную поддержку по вопросам создания и деятельности венчурных фондов в Республике Коми;
- после проведения предварительной экспертизы представленных Сторонами инновационных проектов направляет их в адрес управляющих компаний венчурных фондов, с учетом их специализации;
- осуществляет информационную поддержку субъектам, осуществляющим инновационную деятельность на территории Республики Коми, по вопросам взаимодействия с инновационными компаниями и венчурными фондами;
- содействует субъектам инновационной деятельности, осуществляющим деятельность на территории Республики Коми, в установлении контактов с участниками венчурного рынка и экспертным сообществом с целью улучшения качества подготовки инновационных проектов.

В случае если одна из Сторон полагает, что какой-либо совместный проект, осуществляемый в ходе сотрудничества, приведет или привел к созданию результатов интеллектуальной деятельности, Стороны незамедлительно проведут консультации по вопросам их охраны.

Передача прав на полученные результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительных прав на них, осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В целях реализации настоящего Соглашения Стороны создают Комиссию по координации совместных мероприятий по развитию инновационной деятельности и созданию индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми Комиссия осуществляет свою деятельность в соответствии с регламентом, утверждаемым сопредседателями Комиссии.

Уполномоченными органами Сторон по координации деятельности по реализации мероприятий настоящего Соглашения являются:

- от ОАО «РВК» - отдел стратегического развития ОАО «РВК»;
- от Правительства Республики Коми – Министерство экономического развития Республики Коми;
- от Коми НЦ УрО РАН – Институт социально-экономических и энергетических проблем Коми НЦ УрО РАН;
- от Сыктывкарского государственного университета - **Научно-исследовательский центр корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета.**

Для эффективной организации совместных мероприятий по реализации настоящего Соглашения Стороны договорились принять Основы совместной деятельности Правительства Республики Коми, Коми НЦ УрО РАН, Сыктывкарского государственного университета и ОАО «РВК» по развитию инновационной деятельности и созданию индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми на период до 2015 года и дальнейшую перспективу.

Положения Основ могут корректироваться по решению Сторон по результатам выполненных мероприятий на основе анализа, проведенного Комиссией.

Целью реализации настоящих Основ является обеспечение перехода экономики Республики Коми к инновационному сценарию развития путём эффективного использования её научного, научно-технического, инновационного потенциала и превращения его в один из основных факторов экономического роста, создания в Республике Коми саморазвивающейся индустрии венчурного инвестирования, развития технологического рынка.

Как указано в Основах, приоритетными направлениями деятельности Сторон по развитию инновационной деятельности и созданию индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми являются:

- создание благоприятных правовых, экономических, финансовых и иных условий для развития инновационной деятельности и создания венчурной индустрии в Республике Коми;
- развитие инновационной и венчурной инфраструктуры в Республике Коми;
- формирование системы привлечения частных инвестиций, в том числе венчурных, для реализации инновационных проектов в Республике Коми;
- организация подготовки кадров для развития инновационной деятельности и венчурной индустрии в Республике Коми;
- формирование «инновационно-венчурной культуры» в республике;

- содействие развитию инновационных технологий, проектов по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской Федерации, в соответствии с перечнем критических технологий Российской Федерации, а также по приоритетным направлениям инновационных и научно-технических разработок Республики Коми, определенным Стратегией экономического и социального развития Республики Коми на период до 2020 года, в том числе:

- комплексному использованию минерально-сырьевых ресурсов с применением новейших технологий;
- развитию химических технологий и биотехнологий с целью комплексной переработки растительного сырья и получения биопрепаратов сельскохозяйственного и медицинского назначения;
- диверсификации энергетической базы с использованием новых топливных технологий, в том числе биоресурсных;
- созданию и внедрению новых экологических технологий, обеспечивающих эффективную охрану окружающей среды;
- созданию баз геоинформатики в качестве основы территориального планирования.

Реализация настоящих Основ осуществляется в два основных этапа.

Основными задачами первого этапа (2010-2012 г.г.) являются:

- анализ и мониторинг инновационной деятельности в Республике Коми, состояния научно-технического и инновационного потенциала;
- формирование региональной базы данных (реестра) инновационных проектов и базы данных инновационно - активных организаций, осуществляющих деятельность на территории Республики Коми;
- государственная поддержка научной и инновационной деятельности в соответствии с законодательством, совершенствование нормативной правовой базы по вопросам государственной поддержки инновационной деятельности в Республике Коми;
- организация подготовки кадров в области управления инновациями, в том числе с использованием механизмов венчурного инвестирования;
- создание единого информационного пространства для участников рынка инновационной и венчурной индустрии в Республике Коми;
- осуществление мероприятий по созданию в республике инновационной и венчурной инфраструктуры, постепенное внедрение в экономику Республики Коми механизмов венчурного финансирования инновационных проектов, технологий.

Ожидаемыми результатами реализации задач первого этапа являются:

- наличие благоприятной правовой среды по вопросам государственной поддержки инновационной деятельности на территории Республики Коми;
- наличие региональной базы данных (реестра) инновационных проектов и базы данных инновационно-активных организаций, осуществляющих деятельность на территории Республики Коми;
- наличие структур, содействующих адаптации инновационных проектов и технологий к потребностям рынка;
- единая система организации работ в области развития инновационной деятельности и создания индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми;

- государственная поддержка, в том числе финансовая, реализации инновационных проектов в Республике Коми;
- наличие единого информационного пространства для участников рынка венчурной индустрии;
- повышение деловой и инновационной активности в Республике Коми, уровня «инновационно – венчурной культуры», в том числе за счет проведенных Сторонами мероприятий (семинаров, симпозиумов, конференций и др.).

Основными задачами второго этапа (2013-2015 гг.) являются:

- развитие инновационной инфраструктуры, обеспечивающей осуществление организационной и юридической поддержки субъектов инновационной деятельности Республики Коми, в том числе в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, оценки стоимости нематериальных активов, развития инновационного бизнеса;
- создание эффективной системы коммерциализации результатов научной, научно-технической, интеллектуальной деятельности в Республике Коми;
- содействие широкому венчурному финансированию инновационных проектов, технологий в Республике Коми;
- обеспечение участия субъектов инновационной деятельности Республики Коми в российских и международных проектах венчурного финансирования;
- обеспечение опережающего развития экономики Республики Коми, в том числе за счет сформировавшейся и развивающейся инновационной и венчурной индустрии.

Ожидаемыми результатами реализации задач второго этапа являются:

- благоприятная деловая среда, обеспечивающая активизацию инновационной деятельности и эффективное взаимодействие всех участников инновационного процесса в Республике Коми;
- сформированная саморазвивающаяся индустрия венчурного инвестирования, технологический рынок в Республике Коми;
- повышение инновационной активности организаций, осуществляющих деятельность на территории Республики Коми к 2015 году, не менее чем в 1,5 раза;
- увеличение числа организаций, осуществляющих деятельность на территории Республики Коми, не менее чем в 1,5 раза к 2015 году;
- рост доли инновационной продукции, производимой в Республике Коми в общем объеме промышленной продукции до 10 процентов к 2015 году;
- устойчивый рост внутренних затрат предприятий, осуществляющих деятельность на территории Республики Коми, на исследования и разработки, при увеличении доли внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки.

Стороны в целях развития инновационной деятельности и создания индустрии венчурного инвестирования организуют взаимодействие с иными институтами развития России и Республики Коми, а также с другими регионами Российской Федерации.

Основные направления и области взаимодействия с такими институтами развития и регионами определяются Сторонами самостоятельно и (или) совместно путём обсуждения в ходе заседаний Комиссии по координации совместных мероприятий по развитию инновационной деятельности и созданию индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми на основе мониторинга и анализа ситуации в сфере инновационной деятельности Республики Коми.

Таблица 1.

Основные мероприятия Сторон по реализации Соглашения о сотрудничестве и проведении совместных мероприятий в области развития инновационной деятельности и создания индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми

№ п/п	Наименование мероприятия	Срок исполнения	Ответственные исполнители
1	2	3	4
1. Организационные, административные мероприятия, направленные на развитие инновационной деятельности, на объединение усилий всех участников инновационных процессов Республики Коми			
1.1.	Совершенствование нормативной правовой базы по вопросам государственной поддержки инновационной, инвестиционной деятельности, малого и среднего предпринимательства	по мере необходимости	Правительство Республики Коми
1.2.	Организация и проведение аналитических и тематических исследований по различным аспектам состояния и развития инновационной сферы	по мере необходимости	Правительство Республики Коми ; Сыктывкарский государственный университет; Коми НЦ УрО РАН
1.3.	Проведение мониторинга развития инновационных процессов в Республике Коми	2010-2011 гг.	Министерство экономического развития Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет
1.4.	Оказание консультационной поддержки, организационного и технического сопровождения при реализации инновационных проектов субъектов инновационной деятельности в соответствии с законодательством	ежегодно, по мере необходимости	Министерство экономического развития Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет; Коми НЦ УрО РАН; ОАО «РВК»
1.5.	Выявление наиболее перспективных инновационных проектов в Республике Коми, системный анализ результатов их реализации на территории Республики Коми, и	2010-2015 гг.	Министерство экономического развития

	представление информации о них компаниям, заинтересованным в содействии их реализации		Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет; Коми НЦ УрО РАН
1.6.	Проведение предварительной экспертизы инновационных проектов для разработки и согласования концепции привлечения инвестиций для реализации проектов, рассмотрения возможности их финансирования управляющими компаниями венчурных фондов ОАО «РВК»	ежегодно, по мере необходимости	ОАО «РВК»; Сыктывкарский государственный университет; Коми НЦ УрО РАН
1.7.	Предпроектное обоснование реализации инновационных проектов, связанных с использованием результатов научных исследований Коми НЦ УрО РАН, для рассмотрения возможности их финансирования управляющими компаниями венчурных фондов ОАО «РВК»	по мере необходимости	Коми НЦ УрО РАН
1.8.	Реализация долгосрочной республиканской целевой программы «Развитие научной и инновационной деятельности в Республике Коми на 2010-2012 годы»	2010-2012 г.г.	Правительство Республики Коми
1.9.	Осуществление мероприятий по формированию инфраструктуры поддержки инновационной деятельности в Республике Коми	2012-2015	Правительство Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет; Коми НЦ УрО РАН; ОАО «РВК»
2. Создание единого информационного пространства, повышение имиджа и престижа организаций, осуществляющих инновационную деятельность			
2.1.	Размещение и актуализация информации по вопросам государственной поддержки науки и инноваций, нормативного правового, организационного и финансового обеспечения научной и инновационной деятельности в сети Интернет (в том числе через специализированное электронное научное издание «Корпоративное управление и инновационное развитие Севера: Вестник научно-исследовательского центра	постоянно	Министерство экономического развития Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет

	корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета») и через региональные средства массовой информации		
2.2.	Обновление и выпуск информационного издания «Инновационный потенциал Республики Коми», включающего в себя Каталог инновационных проектов Республики Коми	один раз в 2 года	Министерство экономического развития Республики Коми
2.3.	Проведение республиканского конкурса инновационных проектов «Инновации в экономике, управлении и образовании Республики Коми» и иных республиканских конкурсов в сфере инноваций	ежегодно	Министерство экономического развития Республики Коми
2.4.	Проведение круглых столов, тематических заседаний, конференций и иных организационных мероприятий по вопросам развития инновационной деятельности и создания индустрии венчурного инвестирования в Республике Коми	постоянно, по согласованию Сторон	Министерство экономического развития Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет; Коми НЦ УрО РАН; ОАО «РВК»
2.5.	Проведение мероприятий, направленных на развитие межрегиональных и международных связей Республики Коми, с привлечением организаций, осуществляющих инновационную деятельность	ежегодно, по мере необходимости	Министерство экономического развития Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет; ОАО «РВК»
2.6.	Формирование и обновление региональной базы данных инновационно-активных организаций Республики Коми, а также коммерчески привлекательных инновационных проектов для венчурного бизнеса	2010-2015 гг.	Сыктывкарский государственный университет
3. Мероприятия, направленные на финансовую поддержку инновационной деятельности, привлечение инвестиций в инновационную сферу, поддержку малого и среднего предпринимательства в Республике Коми			

3.1.	Финансовая поддержка субъектов инновационной деятельности в соответствии с законодательством	в соответствии со сроками, установленными соответствующими программами	Министерство экономического развития Республики Коми
3.2.	Комплекс мероприятий, направленных на повышение инвестиционной привлекательности Республики Коми и стимулирование инвестиционной деятельности в соответствии с законодательством	по отдельному плану	Правительство Республики Коми
3.3.	Комплекс мероприятий, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства: имущественная, информационная, кадровая поддержка, поддержка в области инноваций и промышленного производства, в области ремесленничества, поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства	по отдельному плану	Правительство Республики Коми
4. Кадровое обеспечение развития инновационной деятельности			
4.1.	Подготовка и реализация образовательных программ, в том числе курсов повышения квалификации в области инновационного менеджмента, краткосрочных обучающих семинаров в области инновационной и венчурной деятельности	по отдельному плану	Министерство экономического развития Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет; ОАО «РВК»
4.2.	Привлечение республиканских и российских специалистов в области инноваций и венчурного инвестирования для проведения мастер-классов субъектам инновационной деятельности Республики Коми	по отдельному плану	Министерство экономического развития Республики Коми; Сыктывкарский государственный университет; ОАО «РВК»

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Бушуева Л.И. - ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», декан факультета управления; д.э.н., доцент; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8212) 43-48-49. E-mail: management@syktsu.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

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

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

Каюков А.В. - ГОУВПО «Ухтинский государственный технический университет»; доцент кафедры экономики и управления на предприятии; тел.: моб.:8-921-96-08-713, раб.:(882147)7-44-97; E-mail: tmakurina@ugtu.net

Каюков В.В. – ГОУВПО «Ухтинский государственный технический университет»; д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономической теории; тел.: моб.:8-912-10-40-970, раб.:(882147)7-44-97; E-mail: tmakurina@ugtu.net

Князева Г.А. – ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»; д.э.н., профессор кафедры финансового менеджмента; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8212) 42-43-14. Общественная палата Республики Коми; председатель; г. Сыктывкар, ул. Интернациональная, 157, оф.307; тел. (8-212) 21-61-94. E-mail: idop@rKomi.ru

Плесовский П.А. ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», соискатель кафедры экономической теории и корпоративного управления; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8-212) 43-48-49.

Рудакова О.С. – Всероссийский заочный финансово-экономический институт; к.э.н., доцент, зав. Кафедрой банковских технологий; г. Москва. Тел. 8-903-182-48-54. E-mail: OIRud@yandex.ru

Серяков А.В. - ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; Начальник Отдела международных связей, Ст.преподаватель кафедры экономической теории и корпоративного управления, Начальник Департамента Public Relations Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования, г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49; e-mail:koet@syktsu.ru

Сычев А.В. - ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»; к.э.н., доцент кафедры экономической теории и корпоративного управления; проректор по АХРиБ; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55, каб. 305; тел. (8212) 43-48-49, E-mail: koet@syktsu.ru

Тимошенко М.А. – ГОУВПО «Московский государственный университет путей сообщения», Волгоградский филиал;, к.пед.н., доцент кафедры экономической теории; г. Волгоград, ул. Голубинская 8; тел. 8-8442-30-13-88, 8-8442-32-86-17, факс 8-8442-30-13-86; E-mail: uao_timoschenko@volgadmin.ru

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

Чужмаров А.И. – ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»; аспирант; тел. +79128687165, факс:8(8212)310-370, E-mail: andry_ch@bk.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.

AUTHORS

Bushueva L.I. - Syktyvkar State University, dean of Management department, doctor of science, economics, Associate Professor. Syktyvkar, Starovsky Street, 55. Phone (8212) 43-48-49. E-mail: management@syktsu.ru

Vishnyakov A.A. – Syktyvkar State University, Ph.D. in Economics, associated professor of economic theory and corporate governance department, deputy director of Scientific and research center of corporate law, governance and venture investments, Syktyvkar, 55 Starovskogo st, office 305, phone: (8212) 43-48-49, E-mail: koet@syktsu.ru.

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

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

Kajukov A.V. – Ukhta State Technical University; associated professor of Economics and Management department, tel.: Mobile: 8-921-96-08-713, work phone: (882147) 7-44-97; E-mail : tmakurina@ugtu.net

Kajukov V.V. – Ukhta State Technical University, Doctor of Economics, Professor, Head of department of Economic Theory, tel.: Mobile: 8-912-10-40-970, work phone: (882147) 7-44-97; E-mail: tmakurina@ugtu.net

Knyazeva G.A. – Syktyvkar State University, Doctor of Economics, professor of the Financial Management Depratment, Syktyvkar, Starovsky st, 55, tel. (8212) 42-43-14. Chairman of the

Public Chamber of the Komi Republic, Syktyvkar, Internationalnaya st., 157, office 307. Phone (8-212) 21-61-94. E-mail: idop@rKomi.ru

Korepanov N.A. - Deputy of director of Rosprirodnadzor in the Komi Republic, Candidate of economic sciences. Syktyvkar, Internacionalnaya Street, 98.

Plesovskiy P.A. - Syktyvkar state university, postgraduate student of Economic theory and corporate governance department; Syktyvkar, Starovskiy St. 55; tel. (8-212) 43-48-49.

Rudakova O.S. - The All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics, Ph.D in economics, associated professor, Head of the department of banking technologies; Moscow. Tel. 8-903-182-48-54. E-mail: OI-Rud@yandex.ru

Seryakov A.V. - Syktyvkar State University, Head of International Affairs Department, Assistant professor of Economic theory and corporate governance department, Head of the Public Relations Department in the Research Center of Corporate Law, Governance and Venture Investments. Syktyvkar, Starovskogo St. 55; tel. (8212) 43-48-49, e-mail: koet@syktsu.ru

Sychev A.V. – Syktyvkar State University, vice-rector of Syktyvkar State University, Ph.D. in economics, associate professor of economic theory and corporate governance department, Syktyvkar, Starovsky st., 55, room. 305, tel. (8212) 43-48-49, E-mail: koet@syktsu.ru

Tymoshenko M.A. – Moscow State University of Railway Engineering, Volgograd branch, Ph.D in pedagogy, associate professor of economic theory department; Volgograd, Golubinskaya Str. 8, tel. 8-8442-30-13-88, 8-8442-32-86-17, fax 8-8442-30-13-86; E-mail: uao_timoschenko@volgadmin.ru

Fauzer Vl.V. – Syktyvkar State University, postgraduate student of management department, 167000, Syktyvkar, 55 Oktyabrskij av., phone: 8(8212)44-08-74; E-mail: fauzer@iespn.komisc.ru

Chuzhmarov A.I. – Syktyvkar state university, postgraduate student, tel. +79128687165, Fax: 8(8212) 310-370, E-mail: andry_ch@bk.ru

Shikhverdiev A.P. - Syktyvkar state university, doctor of science, economics, professor, member of Russian Academy of Natural Sciences, head of a economic theory and corporate governance department, member of Russian community of corporate directors, Syktyvkar, Starovskogo st, 51, office 305, phone: 8(8212) 43-48-49, 8(8212) 32-26-29; E-mail: koet@syktsu.ru.