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 № 4

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. Болотов С.П. Динамика внешней среды и адаптация предприятия к рыночным условиям 6

2. Важенина Т.М. Формирование системы показателей оценки устойчивости развития муниципального образования 21

3. Каплан А.В. Развитие угледобычи в Печорском бассейне: потенциал, перспективы, возможности 32

4. Князева Г.А. Местное самоуправление в системе публичного управления (на примере северных территорий) 40

5. Корепанов Н.А., Круссер Т.В. Институциональные проблемы формирования и реализации государственной контрольной политики недропользования 50

6. Павлов К.В., Фаузер В.В., Залевский В.А. Модернизация российской экономики: факторы и институциональные особенности 72

7. Попова Ю.Ф. Алгоритм процесса стратегического управления межфирменными отношениями на промышленных рынках 80

8. Разманова С.В. Методические подходы к ретроспективному анализу слияний и поглощений нефтегазовых компаний 102

9. Рудакова О.С. Когнитивный подход при реинжиниринге бизнеса промышленных организаций 123

10. Седов А.Б., Каплан А.В., Лапаев В.Н. Производственные и социально-экономические аспекты освоения Чим-Лоптюгского месторождения горючих сланцев 133

11. Серяков. А.В. Расширение международных связей в области исследований социально-экономического развития Севера 139

12. Шихвердиев А.П., Вишняков А.А. Инфраструктура инновационной деятельности: проблемы и пути решения 145

Информация об авторах 173

ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ И АДАПТАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ К РЫНОЧНЫМ УСЛОВИЯМ

Болотов С.П.

В статье изложены результаты исследования типа «кейс-стади» долгосрочного изменения внешней рыночной среды у автотранспортного предприятия по методике И. Ансоффа. Показана величина отставания менеджмента от внешней среды. Изучен потенциал развития менеджмента предприятия и возможности планирования мер по его совершенствованию.

The paper contains the case-study results of the long-term changes of the auto transporting company environment using the Igor Ansoff method. The gap between management and environment is presented. Management potential for development is evaluated and possibilities of management improvement are proposed.

Ключевые слова: стратегия, адаптация, турбулентность рыночной среды, оценка отставания менеджмента, совершенствование менеджмента, потенциал менеджмента

Key-words: strategy, adaptation, turbulence of business environment, management gap valuation, management improvement, management potential

В рыночных условиях предприятия проводят различные мероприятия по совершенствованию управления. Эти проекты призваны сделать систему управления более эффективной, чтобы добиться прибыльной работы.

Известно, что прибыль зависит не только от менеджмента, но и от конъюнктуры рынка и часто прибыль достигается кратковременно. Поэтому ввели термин «устойчивая работа» и предложили определять среднегодовую рентабельность. Однако это не позволяет оценивать результативность совершенствования управления.

В стратегическом менеджменте ставится и решается проблема по созданию набора конкурентных преимуществ, которые смогли бы противостоять будущим угрозам внешней среды. И. Ансофф исследовал изменения внешней среды за почти столетний период XX века и установил основные характеристики ее развития в рамках пятиступенчатой шкалы.

Он предложил методический подход к оценке состояния менеджмента по условиям его соответствия внешней среде [1] и он разработал способ измерения разрыва между состоянием менеджмента и состоянием внешней среды. Методика предполагает, что если менеджмент не соответствует внешней среде, то предприятие не может достичь высокой рентабельности. Эта методика была проверена на 420 предприятиях семи типов в пяти странах [2, с.17].

В данной статье предпринята попытка выявить тенденции развития рыночной среды в одном регионе Российской Федерации (Республика Коми) с помощью методики профессора И. Ансоффа на конкретном материале и ответить на следующие вопросы: изменяется ли в действительности внешняя среда предприятия; замечают ли эти

изменения менеджеры и специалисты предприятия; насколько изменяется внешняя среда предприятия за несколько лет; насколько изменяется система менеджмента? И на этой основе можно определить, адаптируется ли менеджмент предприятия к условиям рыночной среды и каковы темпы адаптации. Материалы статьи носят экспериментальный характер и показывают работу методики Ансоффа в Российской экономике.

Стратегический менеджмент предполагает анализ внешней среды, «состоящий из четырех частей: анализа потребителей, анализа конкурентов, анализа рынка и анализа среды» [3, с.47].

Методический подход И. Ансоффа [2] содержит следующие инструменты. Он ввел понятие «Турбулентность Внешней Среды» для обозначения шкалы оценки внешней среды. Шкала включает пять уровней турбулентности. Каждый уровень описан с помощью четырех показателей:

(1) сложность сред - это сложность событий, происходящих во внешней среде;

(2) новизна событий - это степень знакомости событий;

(3) быстрота изменений - это скорость, с которой события разворачиваются после их первоначального осознания; и

(4) видение будущего - это возможность предугадывания последствий этих событий.

Описание этих четырех элементов для каждого уровня турбулентности показано в табл. 1. Эта пятиступенчатая нормативная шкала возможных типов внешней среды была затем сопоставлена с вариантами поведения организации.

Ансоффом выделено соответственно пять уровней стратегического поведения на рынке и пять видов систем управления, способных генерировать и практически обеспечивать эти виды стратегического поведения.

Уровень стратегической агрессивности определяется двумя элементами:

(1) степенью изменчивости между стратегически успешными шагами фирмы во внешней среде;

(2) базой данных, используемых в выборе шагов.

Таблица 1

Показатели турбулентности окружающей среды

Показатели	**Уровень**		**турбулентности**		
	1	2	3	4	5
Сложность рыночной среды	неконку-рентный рынок	слабокон-курентный рынок	развитые рынки	развитые межстрано-вые рынки	интенсивно развивающи-

					еся глобальные рынки
Уровень новизны событий	знакомые, повторяю-щиеся	тенденции известные	события экстрапо-лируемы	события постоянно меняются	непрерывные изменения,не-ожиданности
Быстрота изменений среды	Очень медленные изменения	умеренные изменения, реакция на них не трудна	Изменения средние, четко определя-емые	Изменения быстрые, слабо определя-емые	очень быстрые изменения среды
Видение будущего	повторяющееся	прогнози-руемое	предска-зуемое	частично предсказу-емое	непредсказу-емые изменения

Описание этих двух элементов на соответствующих уровнях турбулентности показано в верхней части табл. 2.

Третьей переменной являются Ответные действия генерального менеджмента. Описание ответных действий показано в нижней части табл. 2. Для выполнения целей этой работы ответные действия генерального менеджмента измеряются отдельной переменной: способом фирмы управлять изменениями.

Таблица 2

Уровни агрессивности и ответных действий менеджмента в разных условиях внешней среды

УРОВЕНЬ	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
ТУРБУЛЕНТ-НОСТЬ СРЕДЫ	ПОВТОРЯЮ-ЩАЯСЯ нет изменений	РАСШИРЯЮ-ЩАЯСЯ медленно уве-личивающие ся изменения	ИЗМЕНЯЮ-ЩАЯСЯ быстро уве-личивающие ся изменения	ПРЕРЫВАЮ-ЩАЯСЯ прерывистые предсказуем ые изменения	НЕОЖИДАН-НАЯ прерывистые непредсказу-емые изменения
АГРЕССИВ-НОСТЬ	СТАБИЛЬНАЯ	РЕАКТИВНАЯ	ПРЕЖДЕВРЕ-МЕННАЯ	ПРЕДПРИНИ-МАТЕЛЬСКАЯ	ТВОРЧЕСКАЯ
1) степень изменения	нулевая	увеличиваю-щаяся плавно	увеличиваю-щаяся резко	прерывистая знакомая	прерывистая новая
2) база данных	исторические прецеденты	исторический опыт	экстраполи-руемые	будущие возможности	творчество
ОТВЕТНЫЕ ДЕЙСТВИЯ ГЕ-НЕРАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА	ПОИСК СТАБИЛЬНОС-ТИ	ДВИЖИМОСТЬ ЭФФЕКТИВ-НОСТЬЮ	ДВИЖИМОСТЬ РЫНКОМ	ДВИЖИМОСТЬ СРЕДОЙ	СОЗДАНИЕ СРЕДЫ

изменяемый менеджмент	подавляет изменения	адаптируется к изменениям	ищет знакомые изменения	ищет относящиеся изменения	ищет новые изменения

Был использован принцип «матрешки», согласно которому каждая старшая система управления обучается вырабатывать и осуществлять более сложное поведение в ответ на усложнение внешней среды. Следовательно, система управления 3-го уровня может генерировать 1-й, 2-й и 3-й виды стратегического поведения, но не способна генерировать 4-й и 5-й виды стратегии.

Такая нормативная модель позволяет определять соответствие системы управления состоянию внешней среды, характер этого несоответствия и меру отставания. Рис. 1 иллюстрирует применение концепции разрыва для измерительного выравнивания.

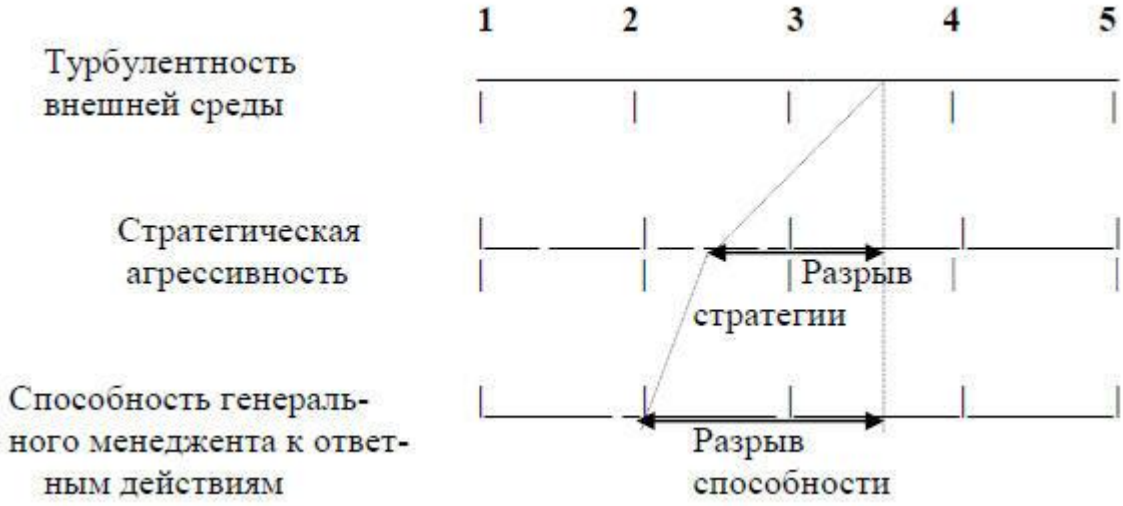

Рис. 1. Использование концепции разрыва для измерения отставания управления.

Если рассмотреть основные возможные виды отставания, то можно прийти к трем основным формам: первая - продуктовая форма, когда стратегическое поведение соответствует внешней среде, а возможность совершать адекватные ответные действия у менеджмента отсутствует, т. е. декларация рыночного поведения правильная в данных условиях внешней среды, а фактические действия по управлению не соответствуют декларации. Вторая - рыночная форма, когда разрыв способности менеджмента к адекватным действиям у организации равен разрыву в стратегической агрессивности. И третья - системная (см. рис. 1), когда разрыв в стратегической агрессивности меньше, чем разрыв в способности менеджмента.

В первом случае, как видно из его описания, менеджмент обладает декларативным рыночным поведением, поэтому при одинаковом разрыве управления с другими типами, очевидно, потребует наличия меньшего потенциала для восстановления равновесия. В случае системного отставания у менеджмента есть определенный маркетинговый потенциал, но недостаточный для адекватного рыночного поведения. При равенстве разрыва в менеджменте для рыночной формы отставания преодоление общего отставания потребует большего потенциала, чем при продуктовой или системной форме отставания.

Проблема оценки адаптационного потенциала предприятий важна не только в теоретическом плане, как поиск закономерностей формирования потенциала для экономического роста, но и для практической деятельности при оценке будущих возможных результатов работы предприятия и оценке рисков инвестиций. Методика Ансоффа не предусматривает оценку потенциала для адаптации.

Внешняя среда влияет на предприятия наиболее изменчивыми сегментами: характеристиками продуктов, рыночной ситуацией, технологией. Нами была разработана методика экспертной оценки состояния внешней среды по двадцати показателям, характеризующим вышеназванные три сегмента внешней среды. Они имели пятибалльную градацию изменения, согласованную с теорией развития внешней среды Ансоффа.

Было проведено обследование внешней среды одновременно по двум методикам: методике экспертной оценке внешней среды и методике Ансоффа [4]. Расхождения в оценке получились незначительными, а методика Ансоффа более простая. Поэтому рационально пользоваться инструментами (методика и анкета) И. Ансоффа.

Хотя методика И. Ансоффа, которая была рассмотрена выше, имеет не модель математического типа, а логический и статистический характер, автор и его ученики доказали на экспериментальных данных, что соответствие уровня развития управления и стратегического поведения уровню изменчивости внешней среды делает закономерным рыночный успех предприятия. Однако не все предприятия хорошо адаптируются к внешним условиям. Отставание в уровне развития менеджмента и стратегии от требований окружающей среды делает результаты работы предприятия неэффективными.

В данном исследовании предпринята попытка измерить и оценить уровень потенциала предприятия для преодоления разрывов в адаптации к новым рыночным условиям. Потенциал предприятия представляет собой совокупность всех ее возможностей по оказанию услуг и охватывает как внутренние переменные, так и возможности общеорганизационного руководства – управленческий потенциал.

Формула стратегического успеха И. Ансоффа [5] утверждает, что рентабельность работы предприятия повышается только в том случае, когда уровень развития стратегии и возможностей высшего управления соответствует уровню турбулентности внешней среды. Общий вывод об отставании и возможной прибыльности можно изобразить графически. Рис. 1 показывает уровень разрывов, а рис. 2 – экспериментально обоснованную зависимость И. Ансоффа между величиной разрыва в менеджменте и уровнем рентабельности.

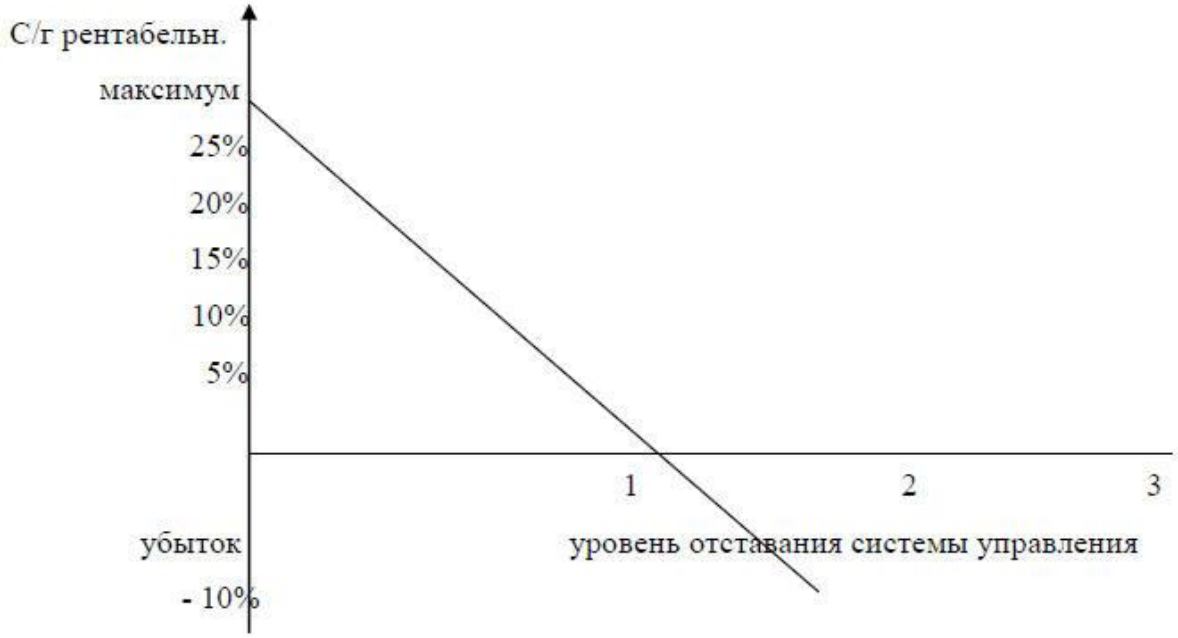

Рис 2. Влияние величины разрыва между уровнем управления и турбулентностью внешней среды на прибыльность (эффективность) предприятия [6].

И. Ансофф пришел к выводу, что при большом отставании менеджмента от турбулентного окружения предприятия перестают получать прибыль. Он считает необходимым добавить оценку «функциональной способности», которая изобретает, развивает, производит, распределяет и осуществляет маркетинг услуг [5]. По сути он указал на важность учета рыночного потенциала. Поэтому мы провели анализ маркетингового состояния, анализ организационной культуры предприятия и определили таким образом рыночный потенциал предприятия.

Поэтому была разработана вторая часть исследования – анализ потенциала менеджмента для совершенствования управления.

Наша анкета содержала 26 вопросов, которые отражают помимо показателей оценки внешней среды предприятия, стратегии предприятия и реакции менеджмента (13 вопросов), ещё вопросы по оценке маркетинговых возможностей предприятия, организационные ценности и нормы (13 вопросов).

Варианты ответов от 1 до 5 имеют формулировки, соответствующие уровням развития предприятия, описанные в формуле И. Ансоффа. Оценка результатов проводилась следующим образом. В каждом вопросе за варианты ответов давалось определенное количество баллов: за ответ «а» – 1 балл, «б» – 2 балла, «в» – 3 балла, «г» – 4 балла, «д» – 5 баллов. После чего суммировалось количество баллов, проставленных опрашиваемыми за их ответы на определенный вопрос, и путем деления полученной суммы на количество опрашиваемых выводился средний балл ответа на данный вопрос. После этого выводился средний балл по каждой группе вопросов с использованием той же формулы средней арифметической.

Объектом анализа выбрано ООО «Сыктывкаравтотранс», поскольку именно это предприятие было исследовано ранее по методике Ансоффа и можно проследить, как эти показатели изменились за 8 прошедших лет [6]. ООО «Сыктывкар автортранс» -

ведущее предприятие города Сыктывкара (250 тысяч жителей) по пассажирским перевозкам.

При анализе уровня адаптации предприятия к рыночным условиям важно проанализировать его положение среди конкурентов. Это было сделано методом интервью с тремя ведущими менеджерами.

Они указали, что сильными сторонами предприятия являются: наличие специализированного подвижного состава; хорошо оснащенная производственно-техническая база; квалифицированный производственный персонал; деловые связи руководства с административными органами; сглаживание сезонных колебаний спроса.

К недостаткам они отнесли низкую загрузку производственных мощностей; изношенный подвижной состав; нерентабельные перевозки пассажиров-льготников.

Менеджеры предприятия видят благоприятную возможность развития предприятия в диверсификации деятельности и оптимизации парка автомашин. Однако они боятся роста цен на топливно-энергетические ресурсы и непродуманных решений администрации города.

Анализ рынка пассажирских перевозок показал, что доля ООО «Сыктывкаравтотранс» на рынке пассажирских перевозок в 2009 году составляла 48%, 29% услуг оказывали частные предприниматели и 23% - компания «Эжватранс».

В 2009 году доля ООО «Сыктывкаравтотранс» на рынке пассажирских перевозок намного снизилась (за 8 лет), что произошло из-за роста конкуренции, технического обновления средств автомобильного транспорта.

Выборка респондентов на предприятии охватила всех руководителей и ряд опытных специалистов (со стажем более 5 лет). Всего сдали анкеты 27 человек, или 90%.

Турбулентность внешней среды была оценена по четырем показателям:

1) сложность рыночной среды.

2) новизна будущего;

3) скорость изменения внешней среды;

4) степень видения будущего;

Практически половина опрашиваемых определили сложность рыночной среды предприятия как слабоконкурентную, но другая половина как развитый рынок.

На вопрос об изменениях во внешней среде предприятия около 45% опрашиваемых определили, что изменения ими предвиделись, 22% опрашиваемых подчеркнули, что фактические изменения внешней среды отличаются от предвиденных, но они поддаются анализу. На вопрос о скорости изменений во внешней среде 78% опрашиваемых утверждают, что скорость изменений была выше, чем скорость реакции предприятия на нее. В аспекте видимости будущего 45% респондентов высказались, что оно предсказывалось через анализ угроз и возможностей. 33% ответили, что внешняя среда предприятия развивалась по сложившейся тенденции.

Турбулентность внешней среды рассчитана следующим образом:

(2,5 + 3,6 + 3,7 + 3,1) / 4 = 3,23.

Таким образом, внешняя среда ООО «Сыктывкаравтотранс», по оценке его руководителей, немного выше третьего уровня турбулентности, по пятибалльной шкале, который характеризуется быстрыми изменениями внешней среды.

В предыдущем исследовании оценка внешней среды составляла 2,72 балла [5]. Следовательно, турбулентность внешней среды данного предприятия увеличилась за 9 лет на 0,51 балла, что следовало ожидать, поскольку в рыночной экономике России медленно растет уровень конкуренции, мало занимаются обновлением техники, в автотранспорте практически отсутствуют иностранные конкуренты.

Для оценки агрессивности стратегии предприятия в фактической деловой среде в методике анализа стратегического поведения используются три показателя:

1) степень перспективности данных для разработки стратегии;

2) степень стратегических изменений;

3) степень рыночной экспансии.

Стратегия ООО «Сыктывкаравтотранс» по степени перспективности данных для разработки стратегии, как отмечают 67% респондентов, направлена на предвидение нужд потребителей.

По второму показателю выявлено, что работа пассажирского предприятия направлена на усовершенствование существующих услуг в отрасли, а не на разработку новых. Что касается рыночного развития, то предприятие расширяет существующие рынки, так полагают 67% опрошенных.

Степень агрессивности стратегии определяется путем усреднения показателей: (3 + 3,2 + 2,4) / 3 = 2,9, то есть оценивается в 2,9 балла.

Уровень стратегической агрессивности близок к третьему уровню, а отставание от внешней среды составило 0,33 балла. При сравнении с предыдущим исследованием можно увидеть, что раньше агрессивность стратегии составляла 2,46 балла и разрыв был в 0,26 балла.

Таким образом, видно, что менеджмент предприятия совершенствуется медленнее, чем происходят рыночные изменения. Менеджеры полагаются на экстраполяцию в движении рынка, то есть на определение будущих ожидаемых значений экономических величин, показателей на основе имеющихся данных об их изменении в прошлые периоды.

И. Ансофф для оценки соответствия менеджмента состоянию окружающей среды разработал шесть показателей и, соответственно, шесть вопросов в анкете:

1) уровень риска;
2) метод решения проблем;

3) уровень знаний для адаптации;

4) ведущая функция;

5) информационное обеспечение;

6) система стимулирования.

Результаты по этим вопросам представлены в табл. 3. Они показывают, что наибольшее отставание от уровня турбулентности внешней среды наблюдается в оценке уровня риска (более 1 балла), уровня знаний для адаптации, а также в оценке системы стимулирования.

Что касается оценки уровня риска высшего управления, то 44% участников анкетирования отметили такую характеристику менеджмента, как риск только в знакомой обстановке. 22% респондентов отказываются от риска, и такое же количество опрашиваемых отметили, что они активно решали рискованные проблемы в непредвиденной ситуации.

Таблица 3

Анализ возможности системы управления ООО «Сыктывкаравтотранс»

№	Показатели	Уровень оценки	Уровень турбулентности внешней среды	Разрыв показателя уровня оценки от уровня турбулентности
1	Уровень риска	2,2	3,23	1,03
2	Метод решения проблем	3,2	3,23	0,03
3	Уровень знаний для адаптации	2,7	3,23	0,53
4	Ведущая функция	2,9	3,23	0,33
5	Информационное обеспечение	3	3,23	0,23
6	Система стимулирования	2,6	3,23	0,63

Подход высшего управления к решению проблем осуществляется посредством выбора между существующими альтернативами, за это высказалось 14 респондентов, 2 респондента отметили, что решение проблем осуществляется через диагноз проблем (прогноз).

Наиболее важным знаниями, необходимыми для высшего управления исследуемого предприятия, являются знание традиционных рынков, поведения конкурентов и новых технологий (за это высказались 16 респондентов). 2 респондента отметили, что наиболее важным для них является знание производства.

Управленческая модель успеха высшего руководства выглядит следующим образом: 14 респондентов определяют ее как основанную на сбалансированности внутренней

эффективности и чувствительности к рынку. Представители среднего звена отождествляют успех предприятия с предоставлением услуг и эффективностью.

Информационная система предприятия основана на полной информации о прошлой деятельности (по мнению 33% опрошенных), а также на прогнозировании изменений во внешней среде (так полагает 33% респондентов).

44% опрошенных склоняются к мнению, что стимулирующая система на предприятии основывается на результатах прошлой деятельности, но, по мнению 33% опрошенных, стимулирующая система предприятия основывается на личном вкладе в работу.

Обобщая все предыдущие оценки, можно подвести итоги. Уровень менеджмента по рассмотренным выше 6 показателям составляет: (2,2 + 3,2 + 2,7 + 2,9 + 3 + 2,6) / 6 = 2,8. Отставание менеджмента от внешней среды составило 0,43 балла.

Уровень развития системы управления в прошлом исследовании был оценен в 2,6 балла, и отставание от внешней среды составило 0,12 балла.

Такой результат свидетельствует, что менеджмент совершенствуется медленнее, чем изменяется внешняя среда предприятия. Руководство предприятия довольно консервативно в своих действиях и неохотно идет на риск. Однако руководство предприятия отмечает тот факт, что влияние факторов внешней среды оказывает все большее влияние на деятельность предприятия и что существует необходимость переориентации управления на движимость рынком. Последнее означает, что признается необходимость проведения изменений для большего его соответствия рыночной среде. На данный момент способ предприятия управлять изменениями можно определить как приспособление к ним, так как ответные действия генерального менеджмента опираются на сбалансированность внутренней эффективности. Однако приспособление сочетается с стратегическим видением перспектив.

Используя концепцию разрыва для измерительного выравнивания, представим сложившуюся ситуацию на предприятии в виде рисунка и определим величину разрывов между должным стратегическим поведением и существующим. Разрыв в стратегии составит 0,33 балла, а разрыв в менеджменте - 0,43 балла.

Согласно возможной формуле стратегического успеха достаточно полученному уровню турбулентности внешней среды должны соответствовать уровни активности и открытости системы со следующими характеристиками: для стратегической агрессивности – исследующая стратегия, основанная на новых ясных альтернативах, предпринимательская агрессивность; для действий генерального менеджмента – стратегическая гибкость, движимая средой, поиск относительных перемен в глобальном масштабе.

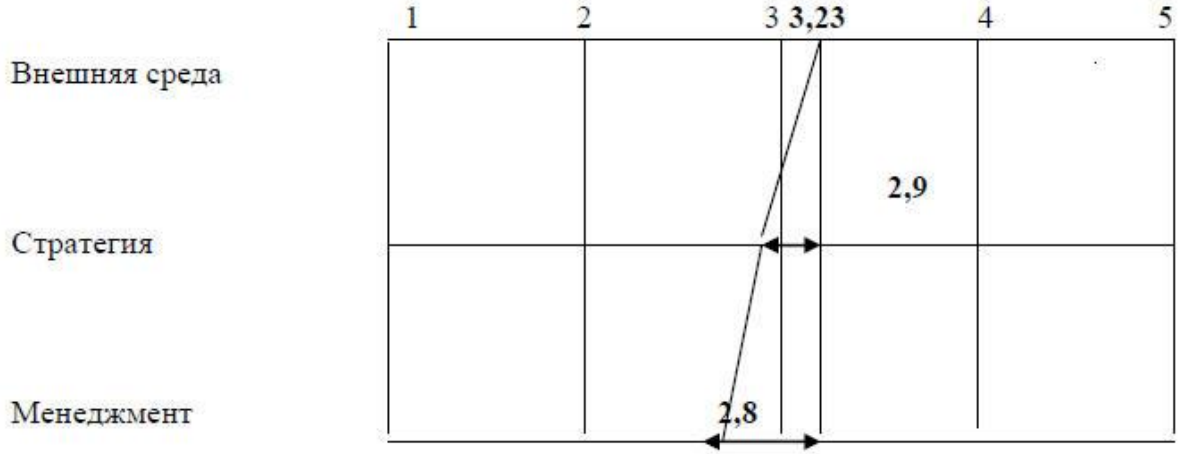

Рис. 3. Определение разрывов в стратегии и менеджменте на ООО «Сыктывкаравтотранс».

Для успешного развития предприятия и повышения его прибыльности в будущем допустимый уровень отклонений между должным стратегическим поведением, а также менеджментом и существующим уровнем турбулентности должен составлять менее половины балла. Данному условию удовлетворяет разрыв в стратегии исследуемого предприятия.

Вторая часть исследования была проведена для **оценки рыночного потенциала** предприятия. Были изучены две составляющих потенциала, которые указал И. Ансофф [5] : маркетинг и организационная культура.

Анализ маркетингового состояния предприятия необходим для того, чтобы выявить, какой уровень маркетинга есть на предприятии и сможет ли он сократить разрыв в стратегии и менеджменте.

Результаты анкетирования показали, что предприятие в последние три года не имеет рыночной стратегии или имеет стратегию выживания (подобный ответ дали 7 респондентов, или 28%). Как отметили 45% опрашиваемых, количество потребителей услуг предприятия в течение последних трех лет сокращалось. Ценность услуг по мнению 78% опрашиваемых, не изменилась. Необходимо отметить, что маркетинговая деятельность на предприятии осуществляется в ограниченном объеме. Система управления осуществляет необходимые технические и организационные изменения, предприятие действует в рыночной сфере как организация, изучающая рынок и знающая его особенности во многих регионах.

По результатам анкетирования, средний балл по развитию маркетинга составляет: (1,8 + 3,2 + 2,1 + 1,5 + 2,2 + 2,8) / 6 = 2,3 балла.

По данным проведенного анкетирования, разрыв в области маркетинга по отношению к внешней среде составляет 0,93 балла. Такой уровень маркетинга имеет потенциал только для поддержания рыночной ниши.

Организационная культура – относительно устойчивое психологическое состояние коллектива, характеризующее взаимоотношения между его членами, его отношение к общественным ценностям, нормам и принципам.

По данным проведенного анкетирования, 89% респондентов считают, что ООО «Сыктывкаравтотранс» действует в рыночной сфере как предприятие, изучающее развитый рынок и знающее его особенности во многих регионах.

44% опрошенных отметили, что фактической долгосрочной целью работы объекта исследования является выживание в условиях конкуренции. На вопрос анкеты, «какую идею поддерживают более 50% работников (включая руководителей и специалистов), 44% респондентов ответили, что реализация услуг ведется любым способом.

67% респондентов отметили, что данное предприятие способно сохраниться и выжить.

44% опрошенных отметили, что их организация является организацией «думающей», которая воспринимает изменения внешней среды как может, но не изменяется сама. Однако, как полагают 22% респондентов, на предприятии существует много старых идей и действий, то есть оно консервативно.

По поводу вопроса о повышении профессионализма и быстрой адаптации к изменениям внешней среды мнения несколько разделились. 56% опрошенных утверждают, что профессиональная подготовка велась в области маркетинга и повышения качества услуг в соответствии с требованиями рынка. 33% респондентов отметили, что профессиональная подготовка велась недостаточно, поэтому профессионализм не улучшился.

Кадровая служба предприятия борется за повышение производительности и дисциплины труда, и тем не менее работы по переподготовке кадров и повышению квалификации ведутся в недостаточной степени из-за финансовой неустойчивости предприятия.

«У предприятия нет будущего, предприятие – потенциальный банкрот», – так высказались 3 респондента. Однако 67% анкетируемых отметили его способность сохраниться и выжить.

На вопрос о необходимости организационных изменений и об их глубине для достижения успеха 67% респондентов ответили, что предприятие может приспособиться к рынку, если изменить управление или поменять руководителей, чтобы лучше организовать работу предприятия. Опрошенные отмечают, что если подучить нынешних руководителей, то они могут обеспечить повышение эффективности работы предприятия.

Следует отметить, что организационная культура предприятия довольно слаба и расслоена. Ощущается разрыв между высшими слоями управления и простыми работниками ООО «Сыктывкаравтотранс». Мнения работников сходятся в одном – в отсутствии оптимизма по поводу перспектив дальнейшего развития предприятия. Таким образом, организационный климат предприятия находится на среднем уровне и имеет оценку: (2,7 + 2 + 2,2 + 1,6 + 2,2 + 2,8 + 1,9) / 7 = 2,2 балла.

Потенциал предприятия, включающий уровни маркетинга, организационной культуры, составил: (2,3 + 2,2) / 2 = 2,25 балла. Данный уровень рыночного потенциала может лишь поддерживать достигнутый уровень менеджмента, который составляет 2,8 балла, но не может его увеличить. Он имеет большую величину разрыва по отношению к внешней среде (0,98 балла), что может снизить показатели работы в будущем.

Результаты анализа уровня турбулентности внешней среды, агрессивности, ответных действий менеджмента и рыночного потенциала ООО «Сыктывкаравтотранс» можно изобразить в виде схемы (рис. 4).

Идея, лежащая в основе применяемой в работе модели И. Ансоффа, заключается в выравнивании уровней развития стратегической агрессивности и способностей менеджмента с уровнем турбулентной среды, характерной для рассматриваемого предприятия для достижения оптимальной прибыльности.

Поэтому имеющие место разрывы и в способностях (потенциале), и в стратегии должны быть уменьшены путем проведения ряда изменений в менеджменте. Необходимость изменений объективно назрела, о чем свидетельствует финансовое состояние предприятия.

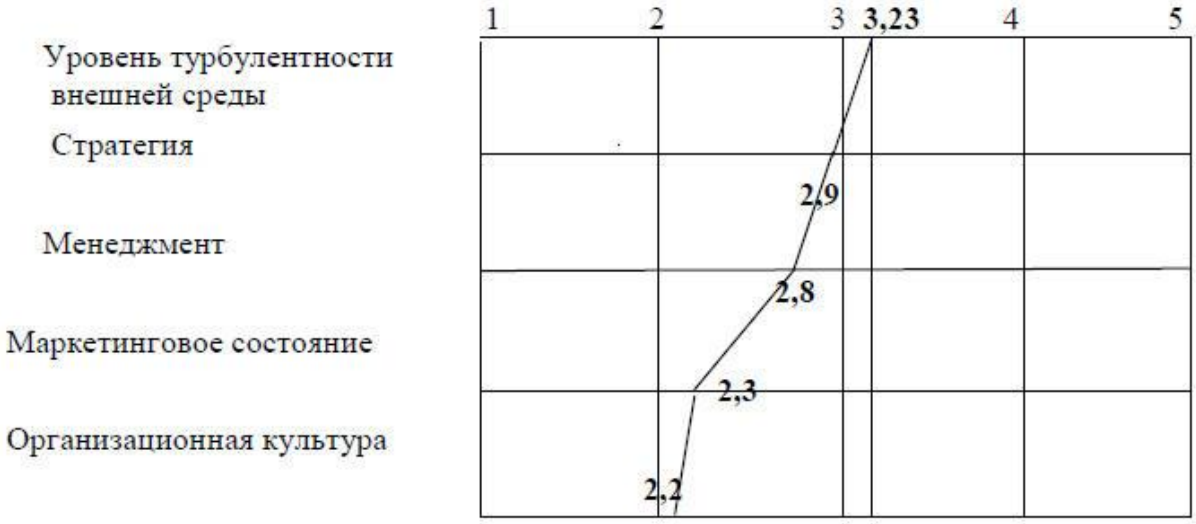

Рис. 4. Определение разрывов в стратегии, менеджменте, маркетинговом состоянии, организационной культуре.

Изменение способностей управления предприятия необходимо начать с предварительного изучения вариантов рациональных изменений. Текущий профиль управленческих способностей (см. рис. 4) показывает, что ориентиром, на достижение которого должны быть направлены проводимые мероприятия - программы обучения работников, программы развития предприятия, изменение структуры и процессов управления, является будущее состояние внешней среды. Исследование показало, что внешняя среда изменяется со скоростью примерно 0,5 – 0,6 балла за 10 лет. Поэтому сначала необходимо провести совершенствование менеджмента до текущего уровня внешней среды, то есть ликвидировать выявленные разрывы.

Для этого необходимо разработать стратегический план на ближайшие 3-4 года. Особое внимание должно уделяться совершенствованию технологии управления. Руководству необходимо определить слабые стороны предприятия и предусмотреть развитие его конкурентных преимуществ. Для преодоления разрыва между стратегией и управленческими способностями в нынешней ситуации предприятие должно создать необходимый управленческий потенциал на перспективу.

Необходимо укрепить организационные ценности (средняя оценка 2,0 балла). Ценности организации должны основываться на видении будущего, ориентация на долгосрочное планирование неадекватна в данной ситуации. Предстоит переориентировать организационную культуру предприятия с достижения роста на поиск возможностей для долгосрочной эффективности. Навыки руководителей требуют развития и расширения, поскольку наблюдается некоторая недостаточность в них. Склонность к инновациям

также требует некоторого стимулированного развития для укрепления новой идеологии бизнеса в сознании руководителей.

Одной из слабых сторон руководства предприятия является консерватизм, в то время как стимулирование готовности к риску является одним из первоочередных требований для приобретения предпринимательских способностей. Необходимо развивать также и компетенцию менеджеров, хотя она и находится на достаточно высоком уровне.

Организационная структура (отстает на 0,9 балла) отличается большой жесткостью. Во внешней среде 3-го уровня турбулентности наиболее приемлема дивизиональная структура. Переход на этот тип структуры обычно сопровождается крупными изменениями. Число уровней структуры необходимо уменьшить, провести некоторую децентрализацию и делегирование части полномочий на нижние уровни управления.

Процесс управления (идеологию) требуется также несколько переориентировать с внутренней эффективности на использование возможностей во внешней среде. Такая переориентация возможна при изменении рыночных ориентиров и совершенствовании управленческих процессов в переходе на рыночное управление. Необходимо переключить внимание руководства на разработку возможных сценариев развития ситуации и анализ возможностей. Способ принятия решений должен основываться на нахождении дополнительных возможностей в той или иной ситуации. Это позволит сделать процесс принятия решений ориентированным на возможности, предоставляемые внешней средой.

Исследование показало, что менеджмент предприятия может адекватно оценивать состояние внешней среды, если применяет научные методики анализа. На данном материале показано, что внешняя рыночная среда меняется довольно высокими темпами (примерно на один уровень за 20 лет). Менеджмент предприятия не успевает перестраиваться вслед за изменениями рыночной среды. Это свидетельствует о недостаточной адаптации менеджмента предприятия. Все это делает необходимым переход российских предприятий на стратегический менеджмент. Примененная методика позволяет менеджерам оценить уровень отставания менеджмента и более четко намечать цели совершенствования управления.

Список литературы

1. Ансофф И. Стратегическое управление.-М.:Изд-во"Экономика", 1989. – 519 с.

2. Ansoff, I.H.& Sullivan, P.A. Optimiaing Profitability in Turbulent Environments: A Formula for Strategic Success. Long Range Planning. 1993. V.26, No.5, pp. 11-23.

3. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление / пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб: Питер, 2003. – 544с.

4. Болотов С.П. Оценка турбулентности внешней среды: сравнительный анализ двух методик. // Отчет о НИР СЛИ за 2000 год. (рабочая статья)

5. Ansoff, I. & others. Empirical Support for a Paradigmic Theory of Strategic Success Behaviors of Environment Serving Organizations. Hussey, D.E. (ed.) International Review of Strategic Management, 1993. Vol. 4, pp. 173-203.

6. Болотов С.П. Оценка уровня адаптации предприятий // Вестник СыктГУ. - Серия 6. Экономика, управление, право. 2002. – С. 17 – 28

Literature

1. Ansoff, I.H. Implanting strategic management. Moscow: “Economika”, 1989. - 519 p.

2. Ansoff, I.H.& Sullivan, P.A. Optimiaing Profitability in Turbulent Environments: A Formula for Strategic Success. Long Range Planning. 1993. V.26, No.5, pp. 11-23

3. Aaker D.A. Strategic Market Management. 6-th edition. Ed. Kaptyrevskiy J.N. SPb: “Piter”, 2003. – 544 p.

4. Bolotov S.P. A valuation of environment turbulence: comparison of two methods. Syktyvkar Wood technology Institute. 2000. - Working paper

5. Ansoff, I. & others. Empirical Support for a Paradigmic Theory of Strategic Success Behaviors of Environment Serving Organizations. Hussey, D.E. (ed.) International Review of Strategic Management, 1993. Vol. 4, pp. 173-203

6. Bolotov S.P. A valuation of enterprise’s adaptation level. Journal of Syktyvkar State University. - Section 6. Economics, management, law. 2002. – pp. 17 - 28

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Важенина Т. М.

В статье сформирована система показателей, необходимая для оценки устойчивости развития муниципального образования. Представленные показатели разработаны с учетом рекомендаций ООН по вопросам устойчивого развития на уровне городов, районов и поселков. Предложенная система показателей использована для оценки деятельности Тюменского муниципального района в контексте устойчивого развития

The article gives a system of indicators of sustainable development of the municipality, which is being tested on the example of the municipal district of Tyumen. The presented indicators were proposed in accordance with UN recommendations on sustainable development on the level of cities, districts and villages

Ключевые слова: устойчивое развитие, оценка устойчивости, показатели оценки устойчивости развития, муниципальное образование, социально-экономическое развитие
Key words: sustainable development, sustainability assessment, indicators for measuring sustainable development, municipality, socio-economic development

Определение адекватного перечня показателей устойчивого развития на уровне небольшого или крупного города, региона, страны и даже всего мира является сложной задачей. Ее решение требует знания того, что является наиболее важным для жизнеспособности задействованных систем, а также каким образом это служит делу обеспечения устойчивого развития. При этом число репрезентативных показателей должно быть как можно меньше, но не быть заниженным в ущерб необходимости.

В процессе перехода на путь устойчивого развития решающая роль должна быть отведена муниципальным образованиям, представляющим собой ячейку общественного взаимодействия, в которой содержатся все подсистемы жизнеобеспечения, обнаруживаемые в составе более крупных единиц человеческого общества (крупные города, регионы, страны).

С точки зрения системного рассмотрения устойчивого развития можно выделить шесть основных подсистем:

- Индивидуальное развитие (гражданские свободы и права человека, социальная справедливость, индивидуальная независимость и право на самоопределение, здоровье, право на труд, социальная интеграция и участие в социальной жизни, роль, определяемая половой или социальной принадлежностью, уровень материального благополучия, квалификация, специализация, образование в зрелом возрасте, перспектива планирования семьи, отдых и досуг, творчество);

- Социальная система (динамика населения, этнический состав, распределение доходов и классовая структура, социальные группы и организации, социальное обеспечение, здравоохранение, льготы по старости);
- Политическое управление (правительство и администрация, государственные средства и налоговая политика, участие в политической жизни общества и уровень демократии, разрешение конфликтов (национальных, международных), политика в области прав человека, демографическая и иммиграционная политика, правовая система, контроль за уровнем преступности, политика международного сотрудничества, политика в области развития технологий);
- Инфраструктура (город и деревня, транспорт и размещение промышленных объектов, система снабжения (электроэнергия, вода, продовольствие, промышленные товары, услуги), удаление отходов, услуги в области здравоохранения, связь и средства массовой информации, материальная база в области образования и профессионально-технического обучения, наука (общенаучные исследования и исследования в области развития);
- Экономическая система (производство и потребление, платежные средства, предпринимательство и торговля, труд и найм, доход, рынок, межрегиональная торговля);
- Ресурсы и окружающая среда (природная среда, атмосфера и гидросфера, природные ресурсы, экосистемы, биологические виды, истощение невозобновляемых ресурсов, регенерация возобновляемых ресурсов, поглощение отходов, переработка материалов, загрязнение окружающей среды, экологическая деградация, ассимилирующая способность окружающей среды).

Указанные подсистемы представляют собой основные части антропосферы, т. е. сферы, испытывающей на себе воздействие человеческого общества и воздействующей на него. Основные связи между этими шестью подсистемами показаны на рис.1.

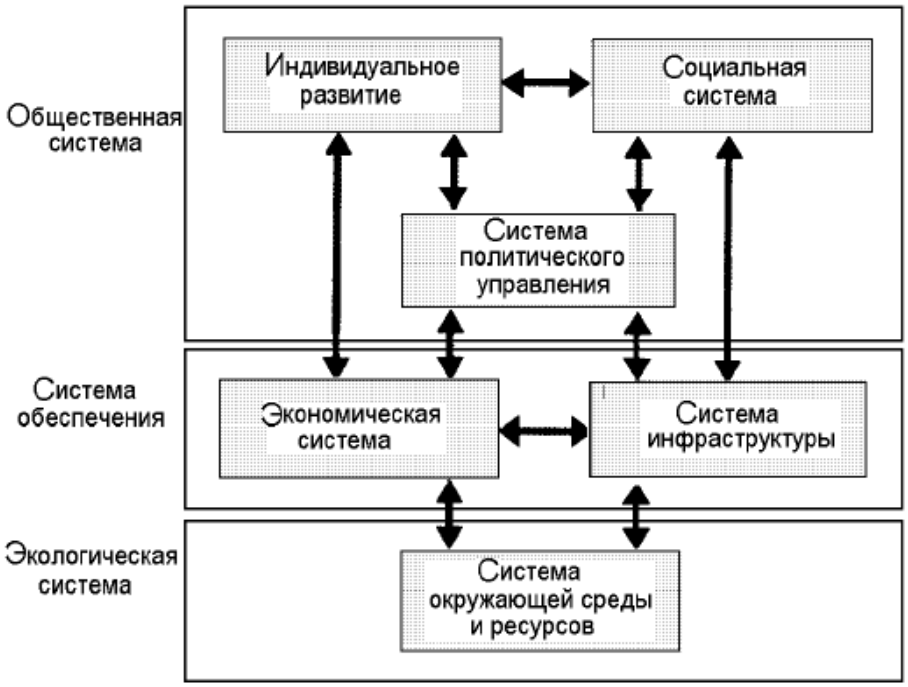

Рис.1. Основные связи между частями антропосферы.

Каждую из подсистем можно рассматривать с точки зрения представления определенного рода потенциала, который является необходимым для развития общей системы. В этой связи термин “потенциал” означает запас или капитал жизненно важного качества, которое может развиваться или обесцениваться и которое следует поддерживать в хорошем состоянии, для того чтобы внести его долю в развитие общей системы. Эти шесть секторных подсистем могут быть агрегированы до трех подсистем: общественная система (человек), система обеспечения и экологическая система. Каждая подсистема может и должна быть представлена в свою очередь отдельными показателями. Именно системный метод и должен быть основополагающим при выборе показателей устойчивого развития муниципального образования и проведении оценки его устойчивости.

Устойчивость развития муниципального образования можно оценить по многим параметрам. За основу была взята система показателей оценки устойчивости развития муниципального образования, предложенная Н.С. Давыдовой. Мы выделили девятнадцать показателей, имеющих существенное значение для оценки устойчивости развития муниципального образования, согласно показателям устойчивого развития, рекомендованным ООН [11]. Все показатели сгруппированы по подсистемам: экономическая, финансовая, социальная и экологическая.

Определение пороговых значений для каждого показателя с целью оценки его влияния на устойчивость развития муниципального образования осуществляется следующим образом. Степень устойчивости развития муниципального образования может быть высокой, средней, низкой. Каждое из этих состояний описывается системой показателей, имеющих определенные точки перелома - перехода системы по данному показателю из одного состояния устойчивости в другое.

В качестве показателей, характеризующих устойчивость развития экономической подсистемы развития муниципального образования, предложены: индекс физического объема производства в процентах к 1990 г. и в процентах к предыдущему году; удельный вес убыточных предприятий; индекс физического объема инвестиций; уровень безработицы и уровень инфляции. Предложенные экономические показатели характеризуют сложившиеся тенденции развития экономики, а также возможности предприятий, расположенных на территории муниципального образования, адаптироваться к изменяющимся условиям.

Показатель «индекс физического объема производства в процентах к 1990 г.» и его пороговое значение, характеризующее переход муниципального образования по данному показателю от низкой к средней степени устойчивости, предложены на основании показателя А.И. Татаркина «глубина спада по отношению к 1990 г.» (предкризисное значение – 50 % процентов, кризис – 60 %) [12]. Показатели «уровень безработицы по методологии МОТ» и «уровень инфляции» предложены на основании показателей экономической безопасности С.Ю. Глазьева [6].

Кроме того, к показателям, характеризующим экономическую подсистему муниципального образования, отнесены: индекс физического объема производства в процентах к предыдущему году; удельный вес убыточных предприятий; индекс физического объема инвестиций. По мнению Е.Н. Ведуты, снижение эффективности производства проявляется, прежде всего, в снижении инвестиционной активности, спаде производства и ухудшении его структуры [5]. Поскольку главным сигналом нарушения экономической устойчивости муниципального образования является снижение инвестиционной активности, было предложено использовать индекс физического объема инвестиций в качестве одного из показателей, характеризующих устойчивость

экономической подсистемы развития муниципального образования. Если индекс физического объема производства и индекс физического объема инвестиций составляют 90 % к предыдущему году, это свидетельствует о низкой степени устойчивости муниципального образования, от 90 до 105 % - о средней степени устойчивости, свыше 105 % - о высокой степени устойчивости. Если удельный вес убыточных предприятий составляет свыше 60 %, то муниципальное образование имеет низкую степень устойчивости, от 10 до 50 % - среднюю степень устойчивости, ниже 10 % - высокую степень устойчивости. К важнейшим показателям, значимым для определения устойчивости развития муниципального образования, следует отнести показатели финансовой подсистемы, характеризующие бюджетный потенциал муниципального образования. Устойчивость развития муниципального образования и способность муниципального образования в кратчайшие сроки адаптироваться к изменяющимся условиям зависит от бюджетного потенциала муниципального образования, который обеспечивает возможность влияния органов местного самоуправления на ситуацию в кризисных условиях.

По нашему мнению, оценить финансовую устойчивость развития муниципального образования позволяют такие финансовые показатели, как: величина доходной части бюджета в % к предыдущему году в сопоставимых ценах; доля регулирующих налогов, закрепленных за местными бюджетами в налоговых доходах; отношение объема заемных средств к доходам бюджета; отношение объема расходов на обслуживание муниципального долга к расходам бюджета. Показатель «величина доходной части бюджета, в % к предыдущему году в сопоставимых ценах» отражает долю доходов бюджета в сравнении с предыдущим годом, что позволяет оценить изменение его доходной части.

Что касается показателя «доля регулирующих налогов, закрепленных за местными бюджетами в налоговых доходах», то в настоящее время основной объем налоговых доходов (70,8%) местных бюджетов формируется не за счет местных налогов, а за счет отчислений от налога на доходы физических лиц. Поступления этого налога в местные бюджеты в 2009 г. составили 518,6 млрд рублей. Поэтому важно знать долю регулирующих налогов, закрепленных за местными бюджетами, поскольку они отражают социально-экономический потенциал муниципального образования. Показатели «отношение объема заемных средств к доходам бюджета», «отношение объема расходов на обслуживание муниципального долга к расходам бюджета» и их значения, свидетельствующие о переходе муниципального образования по данным показателям из состояния с низкой степенью устойчивости в среднюю, предложены на основании предельных объемов расходов на обслуживание и погашение муниципального долга, предусмотренных Бюджетным кодексом Российской Федерации [3].

К значимым параметрам устойчивости развития муниципального образования были отнесены показатели, характеризующие тенденции развития социальных процессов, благосостояние населения, демографические показатели и преступность, формирующие социальную подсистему. В первую очередь, это показатель «соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума», поскольку показатель «доля в населении людей, имеющих доходы ниже прожиточного минимума», предлагаемый С.Ю. Глазьевым [6], не рассчитывается Госкомстатом Российской Федерации в разрезе муниципальных образований. Коэффициент естественного прироста населения, число зарегистрированных преступлений, доля населения, проживающего на территорий, имеющей официальный статус «территории природных катастроф или экологического бедствия», предложены на основании показателей экономической безопасности А.И. Татаркина [12].

Индекс продолжительности жизни и индекс доступности образования предложены на основании разрабатываемого в международной практике с 1990 г. индекса человеческого развития [7]. Индекс человеческого развития является универсальным показателем и используется при анализе социально-экономического положения в отдельных странах и в мире в целом. Этому способствовало издание по рекомендации Статистической комиссии ООН Единой системы социально-демографической статистики. Индекс человеческого развития состоит из трех компонент, характеризующих развитие человека: долголетие, образование, доход. Поскольку оценить индекс дохода по муниципальным образованиям не представляется возможным в силу отсутствия статистической информации, ограничимся двумя показателями: индекс продолжительности жизни и индекс доступности образования.

Индекс продолжительности жизни (Iп) рассчитывается по формуле 1:

$$\mathbf{Iп = (Пж - 25)/(85-25),} \qquad (1)$$

где Iп - индекс продолжительности жизни;

Пж - средняя продолжительность жизни.

Максимальное значение ожидаемой продолжительности жизни - 85 лет, а минимальное - 25 лет.

Значение показателя «индекс продолжительности жизни», характеризующее переход муниципального образования из состояния с низкой степени устойчивости в среднюю, согласуется с пороговым значением показателя продолжительности жизни С.Ю. Глазьева [6], критической границей продолжительности жизни Ю.В. Гусарова, критическим значением показателя «отношение средней продолжительности жизни к нормативу», предложенного А.И. Татаркиным [12].

Сводный индекс доступности образования (Iо) рассчитывается путем взвешивания показателя грамотности (с удельным весом 2/3) и показателя средней продолжительности обучения (удельный вес 1/3) по формуле 2:

$$\mathbf{Iо = (2 * Iг + Iпо)/3,} \qquad (2)$$

где Iг - индекс грамотности взрослых;

Iпо - средняя продолжительность обучения.

Индекс грамотности взрослых (Iг) рассчитывается по формуле 3:

$$\mathbf{Iг = (Уг- 0)/(100 - 0),} \qquad (3)$$

где Уг - уровень грамотности взрослых, человек на 100 человек населения.

Максимальное значение уровня грамотности взрослого населения – 100, минимальное значение - 0.

Средняя продолжительность обучения (Iпо) рассчитывается как сумма числа лет образования в расчете на 1 человека в возрасте от 15 лет по формуле 4:

Iп.о. = (По - 0)/(15,0 - 0), (4)

где По - средняя продолжительность обучения одного человека.

Критериальные границы выбраны в коридоре от 0 до 15 лет.

Рассмотренные показатели оценки степени устойчивости развития муниципального образования в основном корреспондируются с принятыми в экономической науке, практике и статистике показателями. Кроме того, показатели оценки степени устойчивости предусматривают возможность их использования для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления.

Очевидно, что с обострением экологических проблем и в ходе реализации концепции устойчивого развития, а также с введением жесткой ответственности государств за эксплуатацию ресурсов биосферы и ее ассимиляционного потенциала существенно возрастает роль и значение показателей экологичности и природоемкости производства.

Во-первых, это показатель «ущербоемкость производства» (Уе), который определяется как отношение экономического ущерба, наносимого окружающей природной среде производством в том или ином секторе экономики или национальным (региональным) производством в целом, к соответствующему объему производства:

$$Уе = \frac{Уэкон}{Vпр\text{-}ва} \qquad (5)$$

где Уэкон – экономический ущерб от загрязнения природной среды в соответствующих денежных показателях;

Vпр-ва – соответствующий объем производства (отрасли, муниципального образования, региона, экономики в целом) в денежных единицах.

Если рассматривается ущербоемкость отдельных отраслей (муниципальных образований, регионов), то в знаменателе берется объем производства в виде валовой, чистой и т.п. продукции. Если анализируется ущербоемкость на макроуровне, то в знаменателе используются показатели ВНП, ВВП, ЧНП и т.п.

Экономический ущерб от загрязнения природной среды есть денежная оценка всей совокупности натуральных ущербов, вызываемых этим загрязнением. Экономический ущерб пропорционально возрастает с увеличением массы (объема) поступающих в природную среду вредных веществ (в виде стоков, выбросов, отходов) и зависит от степени их опасности (токсичности).

Во-вторых, это показатель «отходоемкость производства» (Ое), определяемый отношением объема образуемых отходов к соответствующему объему производства (отрасли, муниципального образования, региона, страны в целом):

$$Oe = \frac{Vотх}{V\ пр\text{-}ва} \qquad (6)$$

где Vотх - объем образуемых отходов, в денежных единицах.

При этом объем (масса) отходов (V отх.) может быть выражен как в денежных единицах (если возможны денежные оценки соответствующих отходов), так и в условно-натуральных или натуральных показателях. Условно-натуральные показатели позволяют суммировать натуральные объемы различных отходов, предварительно «взвесив» эти объемы (массы) с помощью специальных коэффициентов, характеризующих степень опасности (токсичности) соответствующих отходов.

Показатель отходоемкости производства обладает широкими аналитическими возможностями. В частности, он позволяет выявить наиболее «грязные» в экологическом отношении отрасли и обосновать с этих позиций сдвиги в структурной политике.

Наибольшей отходоемкостью характеризуются такие отрасли, как черная и цветная металлургия, производство стройматериалов, химическая, целлюлозно-бумажная, деревообрабатывающая и нефтяная промышленность. Именно меры по снижению отходоемкости в этих отраслях имеют приоритетное значение и способны принести максимальный экологический и экономический эффект.

В-третьих, это показатель «ресурсоотдача» (Ро), который возможно оценить по формуле 7:

$$\mathbf{Po = Q/R}\ , \qquad (7)$$

где Q – объем производства (на макроуровне – ВНП или ВВП);

R – естественный капитал (природно-сырьевые ресурсы).

Представляет интерес динамика показателя ресурсоотдачи, в том числе в сравнении с динамикой производительности других факторов производства и, прежде всего, производительности труда. Следовательно, в экологической подсистеме он должен быть представлен в % к предыдущему году.

В течение всего периода индустриального развития объем вовлекаемых в производство природно-сырьевых ресурсов возрастал намного быстрее увеличения затрат труда. Ресурсоотдача объясняет это тем, что технический прогресс до настоящего времени в основном был подчинен экономии трудовых ресурсов, замещению рабочей силы машинами и оборудованием. Этой же цели служило вовлечение в производство дополнительных энергетических и материально-сырьевых ресурсов [4].

С учетом вышеизложенного предлагается следующая система показателей оценки устойчивости развития муниципального образования (табл.1).

Таблица 1

Система показателей оценки устойчивости развития муниципального образования

Показатели	Степень устойчивости		
	низкая	средняя	высокая
Экономическая подсистема			
Индекс физического объема производства, в % к 1990г.	Ниже 40	От 40 до 80	Свыше 80
Индекс физического объема производства, в % к пред. году	Ниже 90	От 90 до 105	Свыше 105
Удельный вес убыточных предприятий, %	Выше 40	От 10 до 40	Ниже 10
Инвестиции в основной капитал, в % к пред. году	Ниже 90	От 90 до 105	Свыше 105
Уровень безработицы по методологии МОТ, %	Выше 7	От 4 до 7	Ниже 4
Уровень инфляции, %	Выше 30	От 10 до 30	Ниже 10
Финансовая подсистема			
Величина доходной части бюджета, в % к предыдущему году в сопоставимых ценах	Ниже 90	От 90 до 105	Свыше 105
Доля регулирующих налогов, закрепленных за местными бюджетами, %	Ниже 40	От 40 до 80	Выше 80
Отношение объема заемных средств к доходам бюджета, %	Выше 15	От 15 до 5	Ниже 5
Отношение объема расходов на обслуживание муниципального долга к расходам бюджета, %	Выше 15	От 15 до 5	Ниже 5
Социальная подсистема			
Соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума	Ниже 1,8	От 1,8 до 3	Свыше 3
Естественный прирост (убыль) населения в расчете на 1000 чел.	Ниже -7	От -7 до 0	Свыше 0
Индекс продолжительности жизни	Ниже 0,5	От 0,5 до 0,7	Свыше 0,7
Индекс доступности образования	Ниже 0,6	От 0,6 до 0,8	Свыше 0,8
Уровень преступности, количество преступлений на 1000 чел.	Выше 30	От 10 до 30	Ниже 10
Доля населения, проживающего на территории, имеющей официальный статус «территории природных катастроф или экологического бедствия», %	Выше 30	От 10 до 30	Ниже 10
Экологическая подсистема			
Ущербоемкость производства, в % к пред. году	Ниже 90	От 90 до 105	Свыше 105
Отходоемкость производства, в % к пред. году	Ниже 90	От 90 до 105	Свыше 105
Ресурсоотдача производства, в %	Ниже 90	От 90 до 105	Свыше 105

к пред. году			

Предложенная система показателей использована для оценки деятельности Тюменского муниципального района, функционирование которого оказывает значительное влияние на развитие всей Тюменской области (табл.2). Его часто называют столичным, поскольку на территории района располагается областная столица – город Тюмень. Последние несколько лет Тюменский муниципальный район входит в десятку рейтинга городов и районов Тюменской области по вводу в действие жилых домов и по объему платных услуг населению во всех секторах реализации. В 2009 г. всероссийским Советом местного самоуправления проводился ежегодный конкурс в номинации «Лучший муниципальный район», в котором Тюменский район признан лучшим муниципальным районом России.

Таблица 2

Динамика показателей оценки устойчивости развития Тюменского муниципального района за 2007-2009 гг.

Показатели	Значение		
	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Экономическая подсистема			
Индекс физического объема производства, в % к предыдущему году	-	-	112,5
Удельный вес убыточных предприятий, %	27	23,9	17
Инвестиции в основной капитал, в % к пред. году	-	123,4	127,3
Уровень безработицы, %	1,46	1,93	1,2
Уровень инфляции, %	12	13	15
Финансовая подсистема			
Величина доходной части бюджета, в % к предыдущему году в сопоставимых ценах	108,79	139,24	64,48
Доля регулирующих налогов, закрепленных за местными бюджетами в налоговых доходах, %	43,4	47,48	43
Отношение объема заемных средств к доходам бюджета, %	0	0	0
Отношение объема расходов на обслуживание муниципального долга к расходам бюджета, %	17	13	13,9
Социальная подсистема			
Соотношение средней заработной платы и прожиточного минимума	3,1	3,4	3,5
Естественный прирост (убыль) населения в расчете на 1000 чел.	1,46	4,9	4,4
Индекс продолжительности жизни	0,5	0,6	0,6
Уровень преступности, количество преступлений на 1000 чел.	27,7	26,9	23
Экологическая подсистема			
Ущербоемкость производства, в % к пред. году	-	86,87	99,67

Отходоемкость производства, в % к пред. году	-	82	105,6

Такими направлениями могут быть: трансформация бюджетной системы, в частности расширение налогооблагаемой базы местных бюджетов; утверждение государственных социальных стандартов в стране; повышение экономической состоятельности населения; муниципально-частное партнерство; введение единой экологической и экономической отчетности, призванной усилить эффективность и повысить организационно-технический уровень решений в контексте устойчивого развития.

Степень устойчивости Тюменского муниципального района по предложенной группе показателей за рассматриваемый период может быть оценена как средняя, что свидетельствует о необходимости повышения устойчивости развития рассматриваемого муниципального образования.

Список литературы

1. Бабун Р.В., Муллагалеева З.З. Управление муниципальной экономикой : пособие для муниципальных служащих. – Новокузнецк: НФИКемГУ, 1999. – 150с.

2. Боссель Х. Показатели устойчивого развития: теория, метод, практическое использование : отчет, представленный на рассмотрение Балатонской группы / Х. Боссель; пер. с англ. Г. В. Коротаевой. - Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН, 2001.- 123 с.

3. Бюджетный кодекс Российской Федерации : постатейный научно-практический комментарий (по состоянию на 15 февр. 2008 г.) / Российская Федерация, Кодексы. – М.:ФГУ «Редакция «Российской газеты», 2008. - 520с.

4. Важенина Л.В. Экономика природопользования : учебное пособие. - Тюмень: ТюмГНГУ, 2007. – 98 с.

5. Ведута Е.Н. Экономическая безопасность РФ / Издание Гос. Думы. М., 1997.- 16с.

6. Глазьев С.Ю. Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс // Российский экономический журнал. – 1997. – №1.

7. Официальный сайт ООН [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/sustainable/nationalinfo.shtml (дата обращения: 23.09.2010).

8. Официальный сайт Института проблем освоения Севера Сибирского отделения РАН (ИПОС СО РАН) [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ipdn.ru/izdanija-instituta/bossel/literatura (дата обращения: 24.09.2010).

9. Официальный сайт Тюменского муниципального района [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.atmr.ru (дата обращения: 23.09.2010).

10. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области http://www.tumstat.gks.ru/default.aspx (дата обращения: 20.10.2010).

11. Показатели устойчивого развития: структура и методология / пер. с англ. М. А. Святловской, Г. В. Коротаевой, А. А. Рыбинской; под общ. ред. В. Р. Цибульского. - Тюмень: Изд-во ИПОС СО РАН, 2000. - 359 с.

12. Татаркин А.И. и др. Экономическая безопасность региона: единство теории, методологии исследования и практики. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 1997. – 240 с.

LITERATURE

1. Baboon R.V., Mullagaleeva Z.Z. Management of Municipal Economy : A Handbook for municipal employees. - Novokuznetsk: NFIKemGU, 1999. – 150p.

2. Bossel H. Indicators for Sustainable Development: Theory, method, practical use : a report submitted to the Ballaton Group / H. Bossel, trans. from English. GV Korotaeva. - Tyumen: Izd IFSP SB RAS, 2001 .- 123 p.

3. Budget Code of the Russian Federation : an itemized scientific and practical commentary (on 15-Feb. 2008) / Russian Federation, Codes. - M.: FGI Edition Rossiyskaya Gazeta, 2008. - 520 p.

4. Vazhenina L.V. Economics of Nature : Tutorial. - Tyumen: TSOGU, 2007. - 98 p.

5. Veduta E.N. The economic security of the Russian Federation / Publication of the State Duma. M., 1997 .- 16 p.

6. Glazyev S.Y. Framework for ensuring the economic security of the country - an alternative course Reformation / / Russian Economic Journal. - 1997. - № 1.

7. Official website of the United Nations [electronic resource] - Access mode: http://www.un.org/ru/development/sustainable/nationalinfo.shtml (date accessed: 09.23.2010).

8. Official website of the Institute of Northern Development, Siberian Branch of RAS (IFSP SB RAS) [electronic resource] - Access mode: http://www.ipdn.ru/izdanija-instituta/bossel/literatura (date accessed: 24.09.2010).

9. Official website of the municipal district of the Tyumen [electronic resource] - Access mode: http://www.atmr.ru (date accessed: 09.23.2010).

10. Official site of the Territorial Department of the Federal State Statistics Service of the Tyumen region http://www.tumstat.gks.ru/default.aspx (date accessed: 10.20.2010).

11. Sustainable Development Indicators: A Framework and Methodology / Translated from English by M.A. Svyatlovskoy, G.V. Korotaeva, A.A. Rybinskaya; under gen. ed. of VR Tsibulsky. - Tyumen: Izd IFSP SB RAS, 2000. - 359 p.

12. Tatarkin A.I. and others. Economic security of the region: the unity of theory, research methodology and practice. - Ekaterinburg: Ural. Press, 1997. - 240 p.

РАЗВИТИЕ УГЛЕДОБЫЧИ В ПЕЧОРСКОМ БАССЕЙНЕ: ПОТЕНЦИАЛ, ПЕРСПЕКТИВЫ, ВОЗМОЖНОСТИ

Каплан А.В.

На основе анализа стратегических позиций и ключевых факторов инвестиционной привлекательности рассмотрены перспективы развития угледобычи в Печорском бассейне. Приведено сравнение основных факторов, влияющих на принятие решения об освоении месторождений Печорского бассейна с крупнейшими месторождениями республик Тыва и Саха (Якутия). Делается вывод о необходимости повышения инвестиционной привлекательности развития угледобычи в регионе на основе создания системы геологического, консалтингового и проектного обеспечения освоения месторождений

Based on the analysis of strategic positions and key factors of investment attractiveness, the prospects for the development of coal mining in the Pechora basin are revealed in the article. The comparison of the main factors influencing the decision of the development of the Pechora basin with the largest deposits of the Republic of Tuva and Sakha (Yakutia) is given. The conclusion about the necessity to increase investment attractiveness of mining in the region through the establishment of a geological, consulting and project support the development of deposits is made

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, региональная поддержка, имидж региона, инфраструктура, геологические запасы, угледобыча, экономическая эффективность

Key words: investment attraction, regional support, the image of the region, infrastructure, geological reserves, coal production, economic efficiency

Среди основных угледобывающих бассейнов России Печорский бассейн находится на втором месте по общим ресурсам углей, уступая лишь Кузбассу [1]. Печорский бассейн является ведущей базой угольной промышленности европейской части страны, его геологические запасы оцениваются в более чем 200 млрд т, балансовые – 8,5 млрд т (что составляет около 4% разведанных запасов углей России). Большая часть запасов углей Печорского бассейна сосредоточена на Интинском, Воргашорском, Усинском и Воркутинском месторождениях в пределах Республики Коми и Ненецкого национального округа Архангельской области (рис.1).

В последние годы в связи с произошедшими структурными изменениями в экономике и фактическим завершением газовой паузы Печорский бассейн рассматривается как сырьевая база не только коксующихся углей для металлургии, но и энергетических углей [2]. Вопрос о перспективе развития Печорского бассейна как базы для электроэнергетики поднимается как на уровне правительства Республики Коми, так и на уровне Российской Федерации. В стратегии экономического и социального развития Республики Коми на период до 2020. Приоритетным направлением развития угольной промышленности

является активизация и расширение промышленного освоения месторождений энергетических углей Печорского угольного бассейна.

Основными препятствиями в освоении Печорского бассейна являются сложные географо-экономические и природно-климатические условия [3, 4]. В связи с этим проекты отработки месторождений Печоры инвестиционно малопривлекательны из-за высоких затрат на добычу и транспортировку угля.

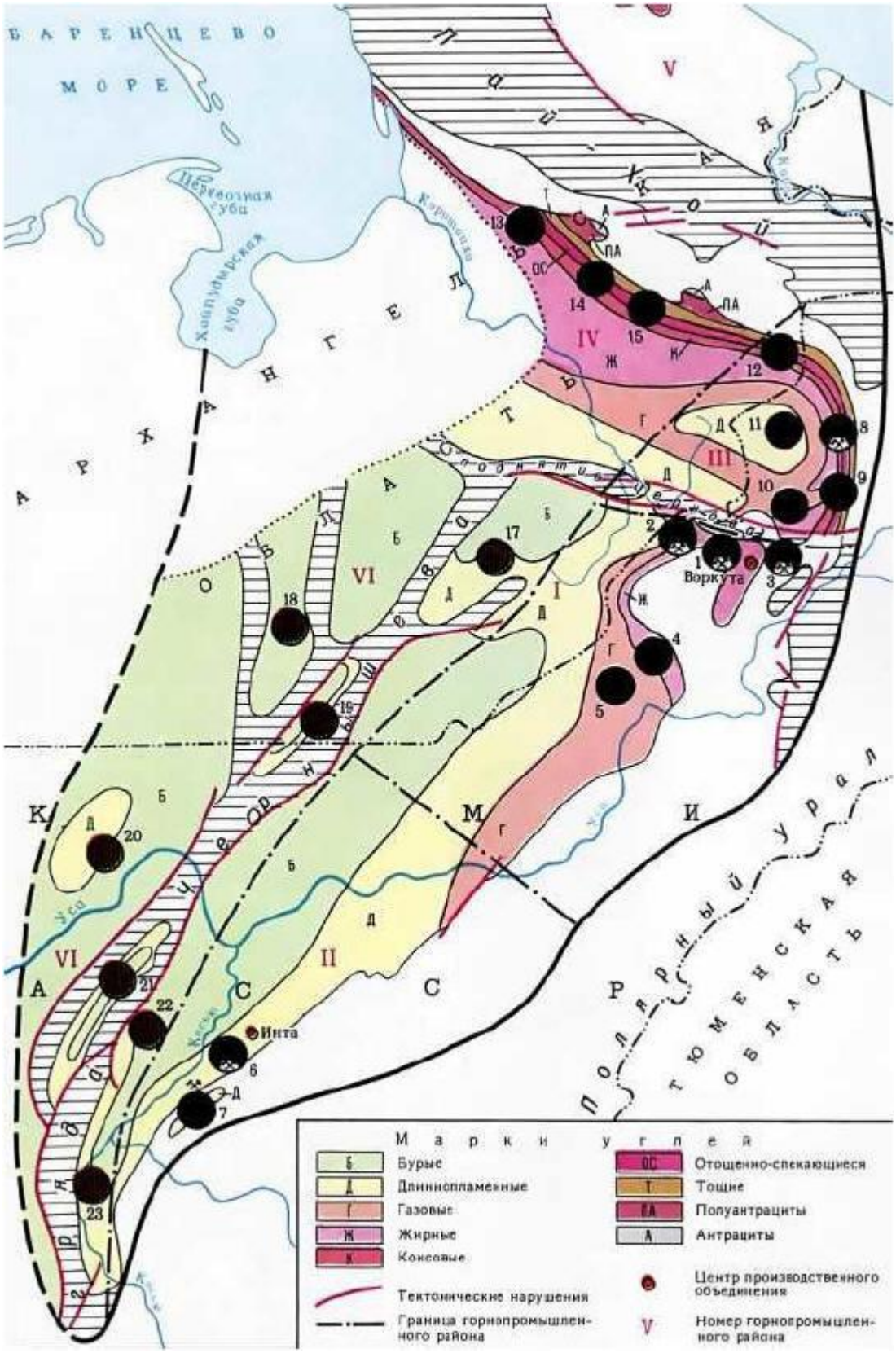

Рис.1. Печорский угольный бассейн.

Положительными факторами для начала освоения данного региона являются:

1. Дефицит по потребителям в европейской части страны и на Урале, который оценивается по данным регионам в более чем 100 млн т/год при общей мощности

действующих и подготовленных к освоению фондов запасов по энергетическим углям в 19,8 млн т/год.

2. Расположение Печорского бассейна в 1,5-2 раза ближе к основным потребителям, чем топливные базы Сибири, что позволит решить проблемы обеспечения углем Урала и европейской части страны.

3. Для оценки перспектив развития угледобычи в Печорском бассейне нами было произведено сравнение качественных характеристик рассматриваемого бассейна с угольными бассейнами и месторождениями Якутии и Республики Тывы [5, 6], освоение которых сопоставимо по сложности (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение возможностей развития угледобычи Печорского и Улуг-Хемского бассейнов, Эльгинское месторождение

Наименование характеристик	Ед. изм.	Печорский бассейн	Эльгинское месторождение (Якутия)	Улуг-Хемский бассейн (Тыва)
Балансовые запасы, в т.ч.:	Млрд.т	8,5	2,2	1,0
- коксующиеся угли		2,5	2,2	0,7
- пластометрический слой (рядовой уголь)	мм	19-20	18-36	30-45
- энергетические угли		6,0	-	0,3
- удельная теплота сгорания	МДж/кг	33-36	34-35	35-36
Мощность пластов	м	0,7-5	1-15	1,5-10
Способы добычи		Подземный, открытый	Открытый	Подземный, открытый
Коэфф. вскрыши для открытых горных работ	$м^3$/т	8-10	3-5	5-6
Углы падения угольных пластов	Град.	до 35	до 10	до 15
Зольность угля	%	10-35	20-39	10-17
Обогатимость		Средне и труднообогатимые	Средне и труднообогатимые	Легко и средне обогатимые
Горно-геологические условия		Просты, средние, сложные	Простые	Простые
Возможная производственная мощность	Млн.т /год	40-50	19-30	15-25
Потребность в строительстве инфраструктуры:				
- транспортная		Железная дорога, притрассовая автодорога	Подъездной ж.д. путь, притрассовая автодорога	Железная дорога, притрассовая автодорога
- промышленная		Обогатительная	Аэропорт,	Обогатительная

Наименование характеристик	Ед. изм.	Печорский бассейн	Эльгинское месторождение (Якутия)	Улуг-Хемский бассейн (Тыва)
		фабрика, ЛЭП, РСХ	обогатительная фабрика, ЛЭП, РСХ	фабрика, ЛЭП, РСХ
- социальная		Вахтовый поселок	Вахтовый поселок	Имеется необходимый минимум

Для освоения Эльгинского месторождения необходимо построить 320 км подъездного ж.д. пути и притрассовую автодорогу в сложных условиях гористой местности с изобилием рек и болот, наличия вечномерзлых пород. Кроме того, для начала работы предприятия планируется построить угольный разрез, промплощадку разреза, обогатительную фабрику, вахтовый поселок с водозабором и очистными сооружениями на 4-5 тыс. чел. вахты, электростанцию, ЛЭП 220 кВ от ст. Верхний Улак (БАМ), аэропорт, складское хозяйство (склады ГСМ, ВВ, ОРСа и т.д.).

Для освоения месторождений Тывы необходимо построить 460 км железной дороги Кызыл–Курагино, включающей 512 искусственных сооружений, в том числе 2 тоннеля общей длинной 4130 м. В районе подготовленных к освоению месторождений, таких как Элегестское и Межегейское, имеется необходимый минимум социальной инфраструктуры.

Освоение месторождений Печорского бассейна также потребует создание инфраструктуры в местах ведения работ в условиях низких температур, вечной мерзлоты, хрупкой экологии севера и дефицита квалифицированного персонала.

Расчеты, проведенные Институтом экономики Уральского отделения и Коми научного центра АН России, показали, что в случае сокращения расстояния перевозок воркутинских углей на Урал и в Западное Приуралье более чем на 1000 км, по сравнению с углями Кузбасса, путем строительства новой железнодорожной магистрали, воркутинские коксующиеся и энергетические угли по конечной стоимости продукции становятся в районе Южного Урала (г. Челябинск, г.Магнитогорск) значительно экономичнее углей других бассейнов. Экономическая эффективность таких поставок определяется по приведенным затратам на расчетный грузопоток по Урало-Печорской дороге в размере 186 млн руб. (в ценах 1991г.) против 241 млн руб. при поставках кузнецких углей. Таким образом, при достижении полного объема перевозок новая дорога окупится за три года.

Реализация сокращенного пути вывоза воркутинских углей на Урал и в Западное Приуралье позволит восполнить первоочередной дефицит Уральских предприятий и Пермской энергетики в объеме около 10 млн т коксующихся и 30 млн т энергетических углей за счет разведанных шахтных полей Воргашорского, Усинского, Сейдинского месторождений.

Сравнение Печорского бассейна с рядом вновь осваивающихся угольных месторождений показывает, что по качеству угля, запасам и объектам инфраструктуры они сопоставимы.

При схожести условий отработки районов освоение месторождений в Якутии и Тыве уже начато. Так, в настоящее время в Якутии осуществляется строительство необходимых

транспортных коммуникаций к Эльгинскому каменноугольному месторождению. Готовится к реализации проект освоения месторождений в Республике Тыва подземным способом , и уже ведется добыча по выходам пластов открытым способом.

На наш взгляд, начало освоения Эльгинского и Элегестского месторождения (Улуг-Хемский бассейн) обеспечено значительной предшествующей работой по обоснованию целесообразности их освоения.

Развитие угледобычи в Печорском угольном бассейне сдерживается низкой инвестиционной привлекательностью, причины которой носят как объективный, так и субъективный характер [7, 8].

К объективным причинам, сдерживающим освоение месторождений Печорского бассейна, можно отнести:

- сложные природно-климатические условия;
- неразвитость инфраструктуры, требующая увеличения капитальных вложений;
- сложные горно-технологические условия для открытых разработок, предопределяющие значительные эксплуатационные затраты.

К субъективным причинам относится отсутствие:

- полноценных технико-экономических проработок, лежащих в основе обоснования инвестиций;
- организационных мер и сбалансированной информационной стратегии, обеспечивающей привлечение государственных и частных инвесторов.

Влияние объективных причин можно существенно снизить посредством применения современных малозатратных технологий строительства объектов промышленной инфраструктуры, высокоэффективного и надежного технологического оборудования нового поколения, а также современных технологий отработки месторождений.

Влияние субъективных причин возможно снизить на основе:

1. Разработки долгосрочной программы формирования инвестиционной привлекательности освоения новых месторождений, включая программу региональной поддержки освоения этих месторождений.

2. Разработки программ многоуровневого формирования положительного имиджа региона, имеющего привлекательные условия для ведения бизнеса особенно в области угледобычи.

Таким образом, Печорский бассейн находится на втором месте по общим ресурсам углей России, уступая лишь Кузбассу. Этот бассейн является ведущей базой угольной промышленности европейской части страны, его геологические запасы оцениваются в более чем 200 млрд т. Энергетическая стратегия России предусматривает рост потребности в угле на 30% - 44% к 2030 г. Сравнение месторождений Печорского бассейна с осваиваемыми в последние годы крупными угольными месторождениями Сибири и Дальнего Востока показывает, что они сопоставимы по качеству угля, объему запасов и удаленности от промышленной инфраструктуры. В то же время освоению Эльгинского и Элегестского месторождений предшествовала большая работа по обоснованию целесообразности их освоения. Для решения задач освоения Печорского

бассейна необходимо создать систему геологического, консалтингового и проектного обеспечения освоения месторождений, что будет первым шагом в создании условий для инвестиционной привлекательности развития угледобычи в регионе.

Список литературы

1. Каплан А.В., Бортников В.П., Шипунов А.П. Целесообразность открытого способа добычи энергетических углей с пологим залеганием пластов и значительной мощностью покрывающих пород // Горный информационно-аналитический бюллетень /Московский государственный горный университет. М.: МГГУ, 2008.-№2.- С.254-259.

2. Каплан А.В., Соколовский А.В. Необходимые и достаточные условия привлечения инвестиций для угледобывающего предприятия // Проблемы реструктуризации угледобывающих предприятий: Тр.НИИОГР. Вып. 2. - Челябинск: Рекпол, 1997. – 5-68 с.

3. Оценка возможностей использования углей Печорского бассейна на Урале: препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 1998.

4. Соколовский А.В., Каплан А.В., Бортников В.П., Галеев Р.Р. Возможность развития открытой угледобычи на месторождениях Печорского бассейна //Уголь. – 2008 - №11. — С.21-24.

5. Технико-экономическая оценка целесообразности добычи угля на Эльгинском месторождении. – Челябинск: ОАО «НТЦ-НИИОГР», ОАО «Мечел», 2005 г.

6. Технико-экономическая оценка целесообразности добычи угля на Межегейском месторождении. – Челябинск: ОАО «НТЦ-НИИОГР», ОАО «Мечел», 2006 г.

7. Технико-экономический доклад о промышленной ценности запасов угля под открытую разработку на Усино-Сейдинской угленосной площади Печорского бассейна. – Челябинск: ОАО «НТЦ-НИИОГР», 2006 г.

8. Угольная база России. Том 1. Угольные бассейны и месторождения европейской части России. – М.: ЗАО «Геоинформмарк», 2000.

Literature

1. Kaplan AV Bortnikov, VP, Shipunov AP Appropriateness of opencast mining of steam coal with a gentle dip and a large capacity covering the rocks. / / Mining information and analytical bulletin. Moscow State Mining universitet.Moskva. MSMU, .- 2008 .- № 2 .- P.254-259.

2. Kaplan AV, Sokolov AV Necessary and sufficient conditions to attract investment for coal mining enterprises: Problems of restructuring the coal mining enterprises: Tr.NIIOGR. Vol. 2. - Chelyabinsk: Rekpol, 1997. - 5-68 p.

3. Evaluation of the possibilities of using coal Crypt pool in the Urals. Preprint. - Ekaterinburg: Institute of Economy of RAS, 1998.

4. Sokolovsky, A., Kaplan AV Bortnikov, VP, Galeev, RR Opportunity to develop the open pit mining in the fields of the Pechora basin / / Coal. - 2008 - № 11. - P.21-24.

5. Techno-economic assessment of the feasibility of coal mining at Elga deposit. - Chelyabinsk: JSC "STC-NIIOGR, Mechel, 2005.

6. Techno-economic assessment of the feasibility of coal mining on Mezhegey field. - Chelyabinsk: JSC "STC-NIIOGR, Mechel, 2006.

7. Techno-economic report on the commercial value of coal reserves under the open development on usin-Seydi coal-bearing area of the Pechora basin. - Chelyabinsk: JSC "STC-NIIOGR, 2006.

8. Coaling station in Russia. Volume 1. Coal basins and deposits of the European part of Russia. - Moscow: ZAO Geoinformmark "2000.

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРНЫХ ТЕРРИТОРИЙ)

Князева Г.А.

В статье рассматривается местное самоуправление как разновидность публичной власти. В связи с новыми подходами к развитию территории автор считает необходимым укрепление горизонтальных сетевых связей и взаимодействие между структурами власти, общества и бизнеса. Для успешного взаимовыгодного сотрудничества власти, бизнеса и общества с целью формирования гражданского общества предлагается использовать различные механизмы межсекторного сотрудничества, в том числе фонд местных сообществ

The article deals with the local government as a kind of public authority. In connection with new approaches to the development of the territory, the author finds it necessary to strengthen the horizontal networking interaction between the structures of government, business and society. For a successful and mutually beneficial cooperation of government, business and society to form civil society the author suggests using different mechanisms of cross-sectoral collaboration, including community foundations

Ключевые слова: публично управлять, местное самоуправление, бюджет, экономическая основа, финансовая обеспеченность, фонд местных сообществ, бизнес-сообщество, инвестиционный климат

Keywords: to manage publicly, local government, budget, economic basis, financial support, community foundations, the business community, the investment climate

Важным отличительным признаком местного самоуправления является его публичный характер. Публично управлять - означает действовать в общих интересах, решать задачи, имеющие значение для всех членов общества. В ФЗ № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» дается определение местного самоуправления, как деятельность населения по самостоятельному решению некоторого круга общественно значимых вопросов местного значения. Несмотря на разнообразие имеющихся в российской литературе суждений о сущности местного самоуправления, господствующим можно считать позицию о том, что местное самоуправление – есть разновидность публичной власти – местная муниципальная власть, которая, однако, не является государственной. Интересной является трактовка понятия местного

самоуправления в Европейской хартии местного самоуправления (ст. 3). Здесь «под местным самоуправлением понимается право и реальная способность органов местного самоуправления регламентировать значительную часть государственных дел и управлять ею, действуя в рамках закона, под свою ответственность и в интересах местного населения»[2]. Таким образом, Европейская хартия местного самоуправления не предусматривает градацию вопросов ведения на вопросы местного значения и государственные дела. Скорее хартией определяется, что вопросы местного значения являются частью «государственных дел». В этом особенность понятия местного самоуправления, даваемого в настоящем документе.

Республика Коми расположена на Европейском Севере, имеет большую территорию, слабую заселенность, миграция в реформенные годы значительна - регион потерял четверть населения, причем уезжает молодежь и трудоспособное население. К числу характеристик, которые бы раскрывали особенность местного самоуправления, можно также отнести низкую по сравнению с другими российскими европейскими территориями обеспеченность дорогами, незначительную газификацию и низкий уровень благоустройства жилья. Титульная нация - коми, составляющие четверть населения в регионе, проживает в основном на селе, многие из них заняты традиционным природопользованием.

В аспекте постиндустриального развития для Республики Коми как северной периферии на первое место выдвигается идеология саморазвития снизу, инициированного изнутри самого сообщества. В этой связи упор необходимо сделать на развитие человеческого потенциала, поддержку местных инициатив. Политика регионального и федерального центра должна содействовать раскрепощению местных инициатив сообщества, укреплению его материальных активов, качества человеческого потенциала, совершенствованию местных норм и правил экономического поведения. Поэтому развитие местного самоуправления и формирование местных сообществ особенно актуально для Республики Коми.

На территории республики местное самоуправление осуществляется в 211 муниципальных образованиях, в том числе городских округов – 5, муниципальных районов – 15, городских поселений – 16, сельских поселений – 175.

Наиболее актуальные вопросы, которые связаны с местным самоуправлением: бюджет как экономическая основа местного самоуправления, кадры для реализации местного самоуправления, правовые аспекты по ряду вопросов местного значения, традиционное природопользование, участие общественных организаций в местном самоуправлении.

На первое место среди проблем, препятствующих осуществлению народовластия на муниципальном уровне, выходит проблема финансовой обеспеченности территорий. Органы местного самоуправления фактически оказываются несостоятельными ввиду того, что они лишены нормальных цивилизованных источников финансирования. И это самая, пожалуй, болезненная проблема, которая сейчас существует повсеместно на территории всей России, практически в любом регионе.

Органы местного самоуправления (далее МСУ) несамостоятельны или в очень небольшой мере самостоятельны в вопросе определения собственных финансовых источников. Объем местных налогов, которым полностью распоряжается муниципалитет, – это и есть показатель его реальной самостоятельности. В Республике Коми показатель самостоятельности источника в виде местных налогов составляет в среднем не более 10%. Все остальные источники финансирования МСУ – отчисления от регулирующих налогов.

В этом заключается наибольший порок всей системы. Объем средств, который регион отчисляет муниципалитету, он устанавливает по своему усмотрению, как захочет. И, естественно, он в первую очередь думает о своих интересах и в последнюю очередь об интересах муниципалитетов. И получается, что муниципальные образования, которые могли бы быть донорами и на которых находится достаточно развитая производственная база, фактически от этой деятельности ничего не получают в свой бюджет. Поэтому финансирование, которое им оставляет регион, не находится ни в какой зависимости от результатов их конкретной экономической деятельности. Соответственно, они абсолютно не заинтересованы в том, чтобы развивать свою территорию и создавать условия для малого бизнеса, способствовать привлечению инвестиций.

В результате регион-донор, к которым относится Республика Коми, в своем составе имеет только дотационные городские округа и муниципальные районы. Таким образом, не выполняется одна из важнейших функций местного самоуправления, а именно та, что местная власть является источником экономического развития, то есть не задействован мощнейший ресурс развития не только местного самоуправления, но и экономики в целом.

По нашему мнению, должны быть внесены изменения в межбюджетные отношения, которые касаются федерального и регионального уровня:

- установление минимальных социальных стандартов;
- законодательное закрепление муниципальной бюджетной обеспеченности МО, хотя бы на уровне 70%;
- внесение изменений в статьи 13-15 части первой Налогового кодекса РФ с целью перераспределения налогов и сборов в пользу МО.

Однако руководители субъектов в основном придерживаются другого мнения. Ссылаясь на то, что органы местного самоуправления в некоторых субъектах РФ (в том числе и Республика Коми) не имеют возможности надлежащим образом выполнять возложенные на них полномочия в полном объеме в связи с недостаточностью кадровых, программно-технических и иных материальных ресурсов, они считают необходимым внести изменения в часть 3 статьи 52 «Местные бюджеты» следующего содержания: «Органы местного самоуправления вправе заключать соглашения с высшим исполнительным органом государственной власти субъекта РФ либо с финансовым органом субъекта РФ по поручению высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ об осуществлении отдельных бюджетных полномочий органов местного самоуправления. Соглашение должно заключаться на определенный срок, содержать положения, устанавливающие основания и порядок прекращения его действия, в том числе досрочного, порядок определения ежегодного объема субвенций, необходимых для осуществления передаваемых полномочий, а также предусматривать санкции за неисполнение соглашения».

Таким образом, если не изменить законодательно на федеральном уровне бюджетную обеспеченность местных сообществ, субъект останется главным распределителем финансов на территории, несмотря на то, что основные полномочия закреплены за муниципальными образованиями. Практика такая существует в настоящее время, субъект просит ее узаконить.

В чем-то региональные власти правы. Это касается кадровой составляющей местного самоуправления. Абсолютное большинство руководителей не имеют профильного образования с учетом задач, возложенных на органы местного самоуправления: от вопросов анализа и планирования социально-экономического развития МО, управления муниципальной собственностью и муниципальным хозяйством до координации работы предприятий, находящихся на территории МО, в комплексном социально-экономическом развитии территории МО, подготовки бюджета, нормативных правовых актов органов МСУ.

В настоящее время на муниципальной службе в республике занято более 2200 человек. Доля муниципальных служащих, имеющих базовую специальную подготовку, т.е. высшее образование по специальности «Государственное и муниципальное управление», «Юриспруденция», составляет соответственно 9% и 12%.

В связи с недостатком квалифицированных кадров в сельских поселениях Законом Республики Коми от 21.12.2007г. №133-РЗ «О некоторых вопросах муниципальной службы в Республике Коми» снижены требования к уровню профессионального

образования. Для высших, главных, ведущих должностей муниципальной службы предусмотрено наличие высшего профессионального образования или среднего специального, для старших должностей – среднего специального. В этой связи возникает необходимость создания методического центра по системному обучению муниципальных служащих и концентрации положительного практического опыта работы муниципальных образований.

Северной спецификой обусловлены и другие предложения по внесению изменений в ФЗ №131. Существует ряд вопросов местного значения, которые не могут быть реализованы на уровне поселений (кроме городских округов):

- организация в границах поселения электро-, тепло-, газо-, водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом (пункт 4 части 1 статьи 14);
- дорожная деятельность в отношении автомобильных дорог местного значения в границах населенных пунктов поселения, а также осуществление иных полномочий в области использования автомобильных дорог и осуществления дорожной деятельности в соответствии с законодательством РФ (пункт 5 части 1 статьи 14);
- обеспечение малоимущих граждан, нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями в соответствии с жилищным законодательством, организация строительства и содержание муниципального жилищного фонда, создание условий для жилищного строительства.

Вносится предложение о передаче этих функций на уровень органов местного самоуправления муниципальных районов.

Кроме того, в сфере местного самоуправления имеются такие полномочия, реализация которых могла бы иметь место на уровне субъекта РФ. К ним можно отнести участие в терроризме и экстремизме, создание, содержание и организация деятельности аварийно-спасательных служб, организация и осуществление мероприятий по гражданской обороне и др.

Для нашего региона актуальным является вопрос о традиционном природопользовании для коренного населения. Статьей 7 ФЗ от 30.04.1999 № 82-ФЗ «О гарантиях прав коренных малочисленных народов РФ» (в ред. от 26.06.2007 №118-ФЗ) определены полномочия органов местного самоуправления по защите исконной среды обитания, традиционного образа жизни, хозяйствования и промыслов малочисленных народов, в частности участие в реализации федеральных и региональных программ социально-экономического и культурного развития малочисленных народов, осуществления контроля за представлением, использованием и охраной лицами, относящимися к малочисленным народам, земель, необходимых для ведения

традиционного образа жизни и др. Федеральный закон №131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» таких полномочий не предусматривает. Предлагается разработать и принять в этот закон нормы, определяющие участие населения в традиционном природопользовании.

Вопрос о местном самоуправлении – это не только вопрос о наполняемости местных бюджетов и возможностях жизнеобеспечения населения в городах и селах. И это не только вопрос о функциях и предметах ведения местной власти, разграничении государственных и муниципальных полномочий, роли представительной и исполнительной власти на местах.

Подлинное значение местного самоуправления – это доверие к правам и возможностям местных сообществ - по своей инициативе и под свою ответственность – решать свою человеческую судьбу, обеспечивать достойный человека уровень жизни. В этой связи возникает необходимость опоры регионального развития на основе формирования местных сообществ. Экономические и социальные проблемы (провинциальных) территорий характерны не только для процессов, протекающих в российских регионах. Эти же проблемы исследуют представители европейской, американской региональной науки. Какие же пути выхода предлагают зарубежные, а в настоящее время и многие отечественные ученые-регионоведы, по включению местных сообществ в развитие территорий проживания. Как показывает теория и практика, фундаментальным достоинством региона признается не способность привлекать новые инвестиции, предприятия на свою территорию, но способность изнутри генерировать условия для развития региональной институциональной базы, побуждать инициативу местных сообществ. Очень важно при составлении планов развития территории учитывать состояние социального потенциала (способность к сплочению, кооперации, взаимовыручке) местного сообщества и человеческого капитала в решении социальных и экономических проблем.

Сейчас сложились такие условия, при которых для местных сообществ стоит задача наращивания социального капитала как условия экономического роста. Но особенно это актуально для периферийных территорий, им нужны знания по управлению местным развитием. Нужны новые взгляды на привычные факторы развития села, поселка, района. Нужны организационные инновации, менеджмент, способный перевести местное знание (культуру, ценности, обычаи) в развитие новых видов деятельности.

Поэтому исследователей развития периферийных территорий интересует состояние и поведение населения в аспекте местных сообществ. Как включить сообщество в процесс принятия решения? Как ему получить больший контроль над

местными природными ресурсами? Как пробудить энергию, креативность, инициативу местной общности людей для нахождения новых нетривиальных путей местного развития и создания новых малых предприятий, генерирующих занятость и доход?

Как общественность может реагировать на вызовы, которые возникают в связи с новыми подходами к развитию территорий. Выход видится в укреплении горизонтальных, сетевых связей и взаимодействия между структурами власти, общества, бизнеса.

Считаем необходимым для успешного взаимовыгодного сотрудничества власти, бизнеса и общества с целью формирования гражданского общества использовать различные механизмы межсекторного сотрудничества, в том числе фонды местных сообществ, начав на первом этапе создание такого фонда на региональном уровне.

Что такое Фонд местных сообществ (далее ФМС)?

В российской практике ФМС является относительно новой и сравнительно менее распространенной моделью, чем традиционные НКО. Технология ФМС впервые была применена в 1914 году в г. Кливледе, штат Огайо, США. ФМС работает на конкретной территории в целях объединения ресурсов территории – экономических, человеческих, социальных – для решения проблем местного сообщества, повышения качества жизни населения и развития благотворительности. Финансирование такого рода фондов состоит из пожертвований, благотворительной деятельности частных доноров, коммерческих предприятий, организаций некоммерческого сектора и поступлений от органов власти. Свои ресурсы фонд распределяет на конкурсной основе среди НКО и инициативных групп граждан. Решение о выделении средств принимает грантовый комитет и экспертные советы, в которые включены представители трех секторов местного сообщества (власти, бизнеса, некоммерческого сектора) и эксперты по соответствующей проблематике. Фонд является прозрачной организацией, обязан распространять и представлять заинтересованным группам информацию о собственной деятельности и финансовом положении, о расходовании средств.

Создание ФМС требует значительной работы организационного, образовательного характера. Чем можно мотивировать сотрудничество власти и ФМС? ФМС для власти можно рассматривать как инструмент для решения актуальных вопросов и социальных проблем на местном уровне. НКО могут сотрудничать с властью в тех сферах социальных проблем, до которых не всегда доходят руки у власти, да и НКО сделают по многим параметрам более эффективно.

Почему социальная активность на местном уровне важна для бизнеса? Социальная вовлеченность организаций на местном уровне – основной источник формирования их репутации и один из самых серьезных предметов обсуждения в средствах массовой

информации. Вряд ли сегодня найдется серьезное деловое издание (как на Западе, так и в России), не публикующее материалы о социальной ответственности бизнеса. Локальные, низкобюджетные, но интересные (местные) проекты становятся средством создания позитивного образа компании не только на местном, но и национальном и международном уровнях. Таким образом, инвестиции в репутацию сокращаются в сотни раз, а эффект не менее впечатляющий, чем при осуществлении затратной национальной программы.

Местное сообщество – это воздух, без которого бизнес рискует задохнуться. Оно является существенной частью бизнес-окружения. В этом сообществе живут основные заинтересованные стороны.

Для развития движения ФМС в нашей стране создана важная предпосылка на федеральном уровне. Распоряжением Правительства РФ от 30.07.2009 года № 1054 одобрена Концепция содействия благотворительной деятельности и добровольчества, в которой отмечается целесообразность создания фондов местных сообществ с целью содействия развития благотворительной деятельности на местном и региональном уровнях.

Благоприятным для создания ФМС является и то, что Госдума 19 октября 2010 г. одобрила в первом чтении поправки в Налоговый кодекс «в части совершенствования налогообложения некоммерческих организаций и благотворительной деятельности». Эти поправки стимулируют бизнес повернуться лицом к благотворительности и поддержки НКО.

Рассматривая основные аспекты формирования и развития местного самоуправления в России в целом и в Республике Коми, можно сформулировать следующие направления совершенствования местного самоуправления:

1. Разработка и нормативное закрепление концепции новой российской муниципальной политики.
2. Максимальное включение в процесс управления территорией непосредственно населения муниципальных образований. Сравнительный анализ показывает четкую корреляцию между степенью муниципальной активности жителей и ресурсными возможностями местной власти. Поэтому необходимо донести до людей объективные сведения о возможностях местного самоуправления в рамках самых разных коммуникационных площадок. Необходимо реализовать комплекс мер по муниципальному образованию.
3. Необходимо создать максимально благоприятные условия для работы муниципальных органов, в том числе за счет включения их в систему принятия решений и также ограничения избыточного государственного контроля их деятельности.
4. Необходим качественно иной подход к дифференциации политики в отношении различных типов МО. МО, являющиеся точками роста, должны получить

действенные стимулы для развития, а отстающие в развитии территории – гарантии государственной поддержки. Одновременно необходимо адаптировать законодательство к многообразию условий местного самоуправления.

5. В части разграничения предметов ведения необходимо уйти от размытых формулировок в определении вопросов местного значения. Имеет смысл усилить гибкость в определении вопросов местного значения путем разделения их на обязательный и факультативный списки.
6. Движение к финансовой самодостаточности местного самоуправления является ключевым направлением муниципальной политики государства. Следует рассмотреть вопрос о закреплении за местными бюджетами на долгосрочной основе дополнительных налоговых источников, стимулирующих муниципалитеты к работе над собственной доходной базой.
7. Обеспечение баланса свободы муниципалитетов и соблюдения государственного интереса невозможно без определения институциональных рамок государственного контроля местного самоуправления с четким законодательным регулированием процедур запроса государством и предоставления МО необходимой информации, перечня форм их отчетности, процедур проверок МО и должностных лиц местного самоуправления.

В области общественных отношений:

1. Укрепление статуса местного самоуправления как уровня публичной власти.
2. Работа с местными сообществами (взаимодействие органов местного самоуправления и бизнес-сообщества на территориях конкретных муниципальных образований; анализ административных барьеров, создаваемых местными властями, и возможности формирования благоприятного инвестиционного климата; содействие распространению лучших практик эффективного взаимодействия органов МСУ и бизнес-сообщества, органов МСУ и институтов гражданского общества).
3. Взаимодействие с общественными организациями, муниципальными органами для согласования интересов различных общественных групп.

Список литературы:

1.«Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (Закон о МСУ): Федеральный закон от 06.10.2003 №131 ФЗ.

2.Европейская хартия местного самоуправления. Дата создания: 1985, опубликовано:1985. Источник: Официальный сайт Совета Европы.

3.Мерсиянова И.В., Солодова И.И. Фонды местных сообществ в России / Гос.ун-т – Высшая школа экономики. – М.:Изд.дом Гос.ун-та – Высшей школы экономики, 2009.- 154.

4.Пилясов А.Н. И последние станут первыми: Северная периферия на пути к экономике знания. - М.: Книжный дом «Либроком», 2009. – 544 с.

Literature:

1."On General Principles of Local Self-Government in the Russian Federation": Federal law from 06.10.2003 № 131 FZ.

2.European Charter of Local Self-Government. Founded: 1985, published: 1985. Source: Official website of the Council of Europe.

3.Mersiyanova I.V, SolodovI. I. Community foundations in Russia / the State University-Higher School of Economics. - M.: publishing house of the State University - Higher School of Economics, 2009.-154 p.

4.Pilyasov A.N. And the last will become the first: The northern periphery towards the knowledge economy. Moscow: Book House "Librokom, 2009. - 544 p.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОНТРОЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

Корепанов Н.А., Круссер Т.В.

Обоснована необходимость и механизм реализации государственной контрольной политики недропользования, показана классификация моделей контрольной политики недропользования, исследована нормативно-правовая обеспеченность недропользовния в разрезе уровней управления. Особое внимание уделено региональным аспектам в области недропользования, в том числе кадровому обеспечению

The necessity and mechanism of realization the state control policy exploitation of subsoil is informed, the classification models of controls policy exploitation of subsoil is shown , normatively-legal material well-being exploitation of subsoil in the context of control levels was investigated. Special attention is paid to regional aspects of mining, including staff provision

Ключевые слова: недропользование, контрольная политика, модели контрольной политики недропользования, национальные интересы, минерально-сырьевое обеспечение

Keywords: exploitation of subsoil, control policy, models of control policy exploitation of subsoil, national interests, mineral resources provision

Сущность государственной контрольной политики недропользования как управленческой практики

Известно, что в мире продолжается рост потребления минерально-сырьевых и энергетических ресурсов. Устойчивое развитие России базируется и в ближайшей перспективе будет базироваться на минерально-сырьевой базе (МСБ), являющейся основой развития добывающего комплекса и важным условием для удовлетворения текущих и перспективных потребностей экономики с учетом экологических, социальных, демографических, оборонных и других факторов. За счет минерально-сырьевого сектора формируется более 70% валютных поступлений от экспорта [3].

Россия по-прежнему является одним из крупнейших мировых производителей минерального сырья и занимает ведущее место в мире по его экспорту. В связи с чем необходимо воспроизводство минерально-сырьевых ресурсов в объемах, обеспечивающих компенсацию их потребления добывающими отраслями в соответствии с прогнозами развития топливно-энергетического комплекса Российской Федерации, определенными Энергетической стратегией России на период до 2020 года, обеспечение рационального и комплексного использования и воспроизводства минерально-сырьевых ресурсов в интересах нынешних и будущих поколений граждан Российской Федерации [3] .

Созданная минерально-сырьевая база России содержит свыше 10% мировых разведанных запасов нефти, одну треть - газа, 11% - угля, 26% - железных руд, значительную часть разведанных запасов цветных и редких металлов. По объему разведанных запасов никеля, платиноидов и платины, алмазов, ряда других полезных ископаемых Российская Федерация занимает первое-третье место в мире. По экспертным оценкам, валовая ценность разведанных и оцененных запасов полезных ископаемых в ценах мирового рынка составляет порядка 30 трлн долл. США [7].

Россия, которая обладает крупными минерально-сырьевыми ресурсами и мощным минерально-сырьевым комплексом, располагает действенным инструментом проведения внутренней и внешней политики. Поскольку минеральные ресурсы по способности к естественному воспроизводству относятся к невозобновимым ресурсам и при этом являются крайне необходимыми для жизнеобеспечения человечества, то вопросу контроля над эффективным использованием недр необходимо отводить первостепенное внимание со стороны различных государств.

Государственный контроль недропользования как функция управления является одним из важных институтов повышения эффективности использования недр. Необходимо отметить, что именно эта цель – повышение эффективности использования недр, являющаяся актуальной практически для всех стран, преследуется в рамках проводимой в настоящее время в Российской Федерации административной реформы.

Коснемся российских особенностей. Так, основные ресурсы и запасы полезных ископаемых Российской Федерации сосредоточены в Северных территориях, к которым относится и Республика Коми. Здесь преобладает преимущественно ресурсно-сырьевой характер экономики и при этом низкая устойчивость северных ландшафтов к техногенным нагрузкам, что обостряет проблемы экологической безопасности. Все это предопределяет *необходимость разработки и принятия государственной контрольной политики в области недропользования.*

В настоящее время в России сформировались и признаются десятки различных вариантов определения политики (социологическая, экономическая, стратификационная (социальная), этическая (нормативная), субстанциальная и др.) но тем не менее в науке до сих пор нет общепризнанного определения категории – контрольной политики. Обобщая различные определения политики, ее можно представить как деятельность социальных групп и индивидов в осознании и представлении своих противоречивых коллективных интересов, выработке обязательных для всего общества решений, осуществляемых с помощью государственной власти.

Понятие контрольной политики вбирает в себя многие аспекты различных видов политик. И тем ни менее ей присущи свои особенности. *Контрольной политике характерен нормативный подход исходя из ценностей, целей и норм, которые она должна реализовать*. Рассмотренную под таким углом зрения *контрольную политику следует понимать как деятельность, направленную на достижение общего блага.* Основываясь на предложенной нами концептуальной установке контрольной политики - «достижение общего блага», вполне закономерно утверждать – контрольная политика в полной мере отвечает адекватным запросам общества в сфере отношений недропользования.

На основе анализа практики государственного геологического контроля в Республике Коми и России, изучения научных трудов становится очевидным - контрольная политика недропользования затрагивает межгосударственные, внутри государственные, общественные (гражданские), корпоративные и личностные интересы. Используя

логический метод, к *основным моделям контрольной политики недропользования* по функциональному признаку (сфера деятельности в области недропользования) отнесем модели, классификация которых наглядно проиллюстрирована (табл. 1).

Модель государственной международной (внешней) контрольной политики недропользования – контрольная политика государства по защите национальных интересов в сфере межгосударственных и межкорпорационных отношений в области недропользования.

Модель государственной федеральной контрольной политики недропользования – контрольная политика, направленная на устойчивое развитие национальной экономики за счет эффективного включения в хозяйственный оборот минерально-сырьевого потенциала России.

Модель государственной региональной контрольной политики недропользования – контрольная политика, направленная на устойчивое развитие региональной экономики за счет эффективного включения в хозяйственный оборот минерально-сырьевого потенциала отдельного субъекта Российской Федерации.

Модель корпоративной контрольной политики недропользования - контрольная политика, направленная на реализацию интересов бизнеса и государственных интересов в рамках принятых на себя обязательств в области недропользования со стороны пользователей недр.

Модель общественной (гражданские институты) контрольной политики недропользования – контрольная политика, направленная на обеспечение интересов всех социальных групп российского общества в сфере отношений недропользования.

Модель личностной контрольной политики недропользования – контрольная политика по защите интересов граждан в сфере отношений недропользования.

Таблица 1.

Классификация моделей контрольной политики недропользования

№ п/п	**Модель контрольной политики недропользования**	**Краткая характеристика модели**	**Субъекты отношений**
1	Государственная международная	Сфера деятельности, предполагающая отношения на межгосударственном уровне, направленная на удовлетворение своих интересов в области недропользования	Отдельные государства
2	Государственная федеральная	Сфера деятельности, предполагающая отношения государства, бизнеса, граждан по защите интересов Российской Федерации	Полномочные представители государства и бизнеса
3	Государственная региональная	Сфера деятельности, предполагающая отношения представителей власти, бизнеса, граждан по защите интересов субъектов Российской Федерации	Полномочные представители субъекта РФ, бизнеса и общественности

3	Корпоративная	Сфера деятельности бизнеса по защите своих интересов	Представители власти, бизнеса и граждане
4	Общественная	Сфера участия общественности (гражданские институты) по защите своих конституционных прав и законных интересов	Представители власти, бизнеса, общественности
5	Личностная	Сфера участия гражданина по защите своих интересов	Представители власти, бизнеса и граждане

Предложенный модельный ряд контрольной политики позволяет понять, насколько данная категория многоаспектна, затрагивает интересы субъектов отношений в области недропользования на микро-, макро- и мегауровнях. На практике контрольная политика недропользования предполагает сочетание и взаимообусловленность различных ее моделей.

Выделенные нами шесть основных моделей контрольной политики недропользования позволяют представить государственную контрольную политику недропользования как позитивную деятельность государства по регулированию процессов отношений в области недропользования в интересах ее граждан и обеспечения минерально-сырьевой безопасности страны.

В рамках рассматриваемого нами вопроса *государственную контрольную политику недропользования можно с полным основанием признать важной составляющей государственной политики в области недропользования*, так как она охватывает основные направления деятельности государства и бизнеса (социальные, экономические, экологические, международные и др.) в сфере отношений недропользования. Очевидно, от уровня реалистичности, действенности государственной контрольной политики во многом будет определяться успех проведения государственной политики в области недропользования.

Следует признать, до настоящего времени *контрольная политика как научная категория не изучена,* ее никто не рассматривал с позиций институционализма, что, по нашему мнению, неоправданно. Вследствие этого государственная контрольная политика недропользования в России носит фрагментарный характер и не выполняет своего предназначения.

Институциональная среда контрольной политики недропользования

Согласно классической теории институционализма под институтами в широком смысле понимаются общепризнанные в обществе нормы поведения людей, обычаи, а также общественные образования, в которых эти нормы реализуются практически [6].

С институциональной точки зрения контрольную политику следует характеризовать через институты, в которых воплощается и материализуется власть, и, прежде всего, через важнейший институт - государство. Таким образом*, институциональное обеспечение государственной контрольной политики недропользования можно рассматривать как использование всей совокупности взаимосвязанных институтов, гарантирующих реализацию контрольной политики.*

При рассмотрении данного вопроса, под институтами нами понимаются устойчивые, постоянно воспроизводящиеся правовые, социальные, экономические, экологические, структурно-организационные и другие отношения, складывающиеся в сфере недропользования, которые являются институциональной средой (институциональной основой) контрольной политики недропользования [5].

Межгосударственные отношения убедительно показывают, что в современных условиях каждая страна или группа стран вырабатывают определенную политику в области минерального сырья и недропользования, зависящую от многих факторов, но прежде всего от наличия или недостаточности собственных минерально-сырьевых ресурсов (МСР) и масштабов потребности в них. В этой связи обеспечение потребностей национального хозяйства, а также потребностей, определенных международными обязательствами, достижение оптимального потенциала МСР в целях национальной безопасности государства необходимо рассматривать под углом зрения проводимой и реализуемой государственной контрольной политики недропользования, которая должна стать одной из важных задач государственной власти.

Формализация и материализация контрольной политики недропользования осуществляется через устойчивые, самовоспроизводящиеся ее элементы. Прежде всего, это Конституция РФ, федеральные конституционные законы, федеральные и региональные нормативные и правовые акты, стандарты (нормы и правила), инструкции и методики, субъекты отношений: органы исполнительной власти всех уровней и гражданские институты, структуры бизнеса, объекты контроля: доктрины, концепции, программы и планы геологоразведочных работ (ГРР) и воспроизводства минерально-сырьевой базы (ВМСБ), лицензионные условия пользования недрами, результирующие документы проверки недропользователей (акты, предписания, экспертизы, протокола), практика администрирования и применения экономических санкций и др.

Как показывает анализ теории и практики контрольно-надзорной деятельности в области недропользования в России, а также в Республике Коми, *именно институциональные преобразования, адекватно отражающие проводимую государством контрольную политику недропользования, обеспечивают действенность контроля.* А их реальность во времени и решаемые задачи являются важнейшим условием обеспечения эколого-экономической безопасности и социального благополучия населения республики и в целом Российской Федерации.

Правовые основы контрольной политики недропользования

Государственная контрольная политика базируется на твердом фундаменте права как основы эффективного функционирования власти и ограничивается рамками права. Право принято подразделять на публичное и частное. *Публичное право* регулирует деятельность государственных органов, отношения между гражданами и государственными органами, ч*астное право* составляет нормы, регулирующие отношения между гражданами.

Источником права является Конституция РФ. Отдельные сферы и отрасли деятельности регулируются конституционным, гражданским, административным, трудовым, земельным, налоговым и другими *видами права*. Нормы права при необходимости исполняются принудительно с использованием соответствующих механизмов.

Основой каждого вида права являются законы, регулирующие наиболее важные общественные отношения. *Законодательство как основное звено права является одним из важнейших базовых элементов институциональной среды контрольной политики недропользования*, которое определяет (регламентирует) поддержанные обществом и принятые в установленном порядке правила поведения государственной власти, бизнеса, граждан в сфере отношений недропользования в интересах общества. Нормы права, определяющие поведенческую роль субъектов отношений в области недропользования, должны отвечать целям и задачам государства при осуществлении контрольной политики. Отсюда следует, что законодательство является главным фактором, воздействующим на формирование и реализацию контрольной политики страны в интересах ее граждан.

При этом немаловажное значение приобретает аспект приоритетов общества и государства в области отношений недропользования, которые должны быть закреплены нормами права. В целом данный процесс зависит от понимания субъектами этих отношений роли и места законодательства в сфере контрольно-надзорной деятельности в области недропользования в повышении качества жизни, которое определяется совокупностью экономических, социальных, экологических и иных показателей.

Реально правовую основу недропользования на российском пространстве формируют законодательные и нормативно-правовые акты, регулирующие отношения в сфере недропользования и охраны окружающей среды на соответствующих уровнях управления - федеральном, региональном (территориальном), муниципальном (рис. 1). Предложенная схема градации уровней источников права в области недропользования наглядно свидетельствует о многосубъектном характере правоотношений по обеспечению контрольной политики в области недропользования.

Рис. 1. Схема градации уровней источников права в области недропользования.

Российской особенностью является и то, что, несмотря на принцип совместного ведения Российской Федерацией и субъектами Российской Федерации вопросов владения, пользования и распоряжения недрами и другими природными ресурсами [6], верховенство при формировании правовой базы в области недропользования принадлежит федеральному законодательству на всей территории Российской Федерации. Данный принцип формирования законодательства обусловлен устройством нашего государства, что позволяет создать равноправные отношения субъектов Федерации в области недропользования. А учет интересов субъекта Федерации формируется через создание регионального правового поля.

Из изложенного выше можно сделать вывод о том, что определяющим фактором формирования контрольной политики в области недропользования является профессиональное федеральное законотворчество.

Поскольку нами рассматриваются аспекты контрольной политики в области недропользования, то уместно условно подразделить законодательные акты на базовые и

сопутствующие. В качестве критерия отнесения законодательного акта к базовому или сопутствующему следует принять принадлежность законодательного акта к определенному виду природопользования. В данном случае нами рассматривается сфера отношений в области недропользования.

Таким образом, *на федеральном уровне базовыми законодательными актами являются* Конституция РФ, Закон РФ «О недрах», ФЗ «О континентальном шельфе Российской Федерации», ФЗ «Об исключительной экономической зоне Российской Федерации», указы и распоряжения президента, постановления и распоряжения правительства РФ, ведомственные приказы, распоряжения, инструкции и методики, регламентирующие отношения в области недропользования.

Законодательными, нормативно-правовыми актами определены специально уполномоченные органы государственной власти Российской Федерации; их компетенция в сфере регулирования отношений недропользования; права и ответственность по владению, пользованию и распоряжению минерально-сырьевыми ресурсами, осуществлению государственного контроля над изучением, рациональным использованием и охраной недр на территории Российской Федерации и др.

На региональном уровне: Конституция (устав) субъекта РФ; законы и нормативно-правовые акты субъекта РФ, которые отражают региональные особенности в зависимости от состояния природно-ресурсного потенциала. Законами и нормативно-правовыми актами также определены полномочия органов государственной власти субъекта Российской Федерации за распоряжением недрами в пределах компетенции, которые входят в единую систему исполнительной власти России в области недропользования и охраны окружающей среды.

На муниципальномуровне: постановления администрации, которые определяют компетенцию органов местного самоуправления в сфере регулирования отношений недропользования, в управлении и контроле над использованием и охраной минерально-сырьевых ресурсов местного значения.

Для эффективной реализации базовых законов в области недропользования необходимы так называемые сопутствующие законы, рассматриваемые нами как определяющие правовую среду в процессе пользования недрами, затрагивающие иные сферы отношений, социальные, экономические, финансовые, экологические и иные. Среди них - Земельный кодекс Российской Федерации, Лесной кодекс Российской Федерации, Водный кодекс Российской Федерации, ФЗ «О животном мире», ФЗ «Об особо охраняемых территориях», ФЗ «Об охране окружающей среды», ФЗ «О внутренних морских водах, территориальном море Российской Федерации и, ее прилежащей зоне»; Налоговый Кодекс РФ, Кодекс об административных правонарушениях РФ, Гражданский Кодекс РФ и др.

В структуре законодательного и нормативно-правового обеспечения недропользования важное место отводится указам и распоряжениям Президента РФ, постановлениям и распоряжениям Правительства РФ и аналогичным актам субъектов РФ, которые в значительной мере выполняют адаптационную, координирующую роль в условиях меняющегося вектора внутренней и внешней политики государства в области недропользования.

Следует подчеркнуть, что в условиях интеграции России в международное сообщество роль международного права, касающаяся отношений в области недропользования и охраны окружающей среды, приобретает существенное значение, проникая в российское

законодательство, что вполне закономерно и оправданно. Однако в процессе законотворчества представительным и исполнительным органам власти необходимо исходить, прежде всего, из национальных интересов и интересов граждан России. На наш взгляд, это принципиальная позиция, так как принятая норма права в дальнейшем и станет тем самым «кирпичиком», из которого формируется государственная контрольная политика в области недропользования и охраны недр.

Принцип защиты национальных интересов, интересов граждан и бизнеса при формировании отношений в области геологического изучения, воспроизводства и использования недр должен пронизывать все без исключения нормативные правовые акты, регламентирующие эти отношения как на внутрироссийском, так и на международном уровне.

Наряду с установлением властных, распорядительных и поведенческих полномочий для субъектов контрольной политики, институтом законодательства также устанавливается ответственность субъектов этих отношений за допущенные правонарушения в области недропользования: дисциплинарная, материальная, административная и уголовная. Законодательно предусмотренная ответственность за правонарушения в области недропользования не является самоцелью. Данная мера направлена на упреждение нарушений и является важной мотивацией к законопослушанию посредством наложения штрафа и частичной компенсации причиненного вреда окружающей среде и самим недрам при их эксплуатации. Однако при систематических нарушениях норм права в области недропользования начинают действовать механизмы карательного характера - экономические санкции, досрочное прекращение права пользования недрами и уголовная ответственность.

По фактам нарушений в сфере недропользования за 2009 год Управлением Росприроднадзора по Республике Коми привлечены к административной ответственности по ст.7.3 КоАП РФ в виде штрафа 82 (в 2008 г. – 57) лица. Общая сумма наложенных штрафов составила 1 568 400 руб. (в 2008 г. – 1 236 000 руб.). Анализ материалов проверки показывает, что количество хозяйствующих субъектов - нарушителей законодательства о недрах - по отношению к общему количеству проверенных субъектов недропользования составил в 2009 г. 96% (за 2008 г. – 91%). Приведенная статистика указывает на значительное количество нарушений со стороны недропользователей, а следовательно, подтверждает необходимость и целесообразность системного проведения контрольно-надзорных мероприятий в области недропользования в целях пресечения нарушений и причин, способствовавших их совершению. За этот же период, по материалам проверки Управления, досрочно прекращено право пользования недрами по трем предприятиям: ЗАО «Хойлинский горнообогатительный комбинат», ООО «Ухтагеолцентр», ООО «Мигаюнефть».

Данные меры стали сигналом для акционеров и руководителей компаний по пересмотру технологической, технической, экологической и инвестиционной политики в целях более эффективного освоения и охраны недр на территории республики. Объекты недропользования, которые изъяты из хозяйственного оборота, попадают в нераспределенный фонд и через систему лицензирования передаются новым соискателям с обязательствами лучшей организации работы и законопослушания, и этому хочется верить.

Надо отметить, что в 2009 г. произошли значительные изменения ст. 7.3 КоАП РФ в части ужесточения санкций к нарушителям пользования недрами. С апреля 2010 г. размер штрафов на юридическое лицо за безлицензионное пользование недрами возрос с 30-40

тыс. руб. до 800-1000 тыс. руб., за нарушения условий пользования недрами с 30-40 тыс. руб до 300-500 тыс. руб. На наш взгляд, данные меры государственной власти показывают ее озабоченность и решимость по поводу организации грамотной эксплуатации недр во благо всего общества. Надо признать, в этом есть отражение государственной контрольной политики в области недропользования.

Среди основных проблем законодательного обеспечения недропользования в России можно выделить следующие:

- действующий закон о недрах не отвечает реалиям времени. Десятки дополнений и поправок, внесенных в законодательный акт, создали ситуацию неопределенности и высоких рисков в области недропользования, что, прежде всего, сдерживает приток инвестиций;

- отсутствует закон о государственном контроле в области недропользования и охраны недр в Российской Федерации;

- действующая система ответственности за правонарушения в области недропользования и охраны недр отличается от западной низкими размерами штрафов и экономических санкций;

- законодательством не определена роль гражданских институтов (общественности) в области недропользования, при этом недра являются государственной собственностью и др.

На наш взгляд, существующие проблемы базовых и сопутствующих законов в области недропользования являются сдерживающим фактором формирования и проведения контрольной политики недропользования. В подтверждение наших выводов уместно отразить точку зрения В.П.Орлова, который считает, что законодательство призвано выполнять функцию концептуального и нормативно-правового закрепления минерально-сырьевой политики, вытекающей из общей стратегии и принятой экономической модели развития государства с учетом фактического состояния минерально-сырьевого сектора экономики, сырьевой базы и системы недропользования. Однако по вопросам управления, лицензирования, охраны, надзора и контроля над использованием минеральных ресурсов, а также разграничения полномочий между федеральными и региональными органами власти, налогообложения и изъятия природной ренты и ряду других существуют различные, нередко взаимоисключающие позиции, что негативно сказывается на состоянии законодательства о недрах и в целом на недропользовании [8].

Серьезные проблемы в контрольно-надзорной деятельности в области недропользования связаны, по сути, с отсутствием совершенных методик и инструкций по организации и проведению контроля и надзора. До настоящего времени не разработаны методики по расчету ущерба, наносимого компонентам природной среды в результате эксплуатации недр. Отсутствуют полноформатные рекомендации по оформлению результатов контроля и надзора, несмотря на постоянные их изменения, что не способствует достижению эффективного контроля. Действующие формы отчетности контрольно-надзорной деятельности в области недропользования не отражают весь спектр полномочий Росприроднадзора. До настоящего времени отсутствует отчетность о состоянии геологического изучения недр. При этом формы и содержания отчетности постоянно меняются и приобрели гипертрофический вид. Все это снижает эффективность контрольно-надзорных мероприятий в области недропользования, не способствует

формированию реальной контрольной политики недропользования, вследствие чего нарушаются права граждан и юридических лиц,

Таким образом, *совершенствование правового обеспечения контрольной политики недропользования по-прежнему задача актуальная*. При этом состояние общей стратегической неопределенности, несогласованности, противоречивости и неурегулированности в развитии государственной политики по изучению недр и воспроизводству минерально-сырьевой базы России на долгосрочную перспективу осложняет процесс совершенствования законодательства по обеспечению контрольной политики.

Важное место в контрольной политике должно быть отведено региональному аспекту. Сегодня полномочия регионов по управлению недрами, включая участие их в геологическом изучении своих территорий, ограничиваются общераспространенными полезными ископаемыми, что в современных условиях не оправдано. В связи с перманентной реорганизацией системы управления и контроля недропользования на федеральном уровне и фактического отстранения региональных органов власти от влияния на процессы недропользования создается опасность снижения уровня администрирования законодательства и управляемости в области недропользования.

Кроме того, произошедшие изменения в правоприменительной практике привели к тому, что конкурсная система доступа к недрам практически заменена на аукционную форму. В итоге существенно изменены критерии отбора субъектов недропользования. Победителями становятся те, кто больше заявит инвестиций в освоение недр. Как показывает контрольная практика, инвестиции оказываются виртуальными, о чем свидетельствуют факты невыполнения лицензионных условий подавляющим количеством предпринимателей в области недропользования. Характерные нарушения, выявленные в ходе проверок: невыполнение уровней объемов добычи полезных ископаемых, нарушение сроков начала геологоразведочных и добычных работ, подготовки проектных документов и проведения экспертизы запасов полезных ископаемых. Серьезные нарушения выявлены при анализе выполнения технологических показателей проектов разработки месторождений: по объёмам эксплуатационного бурения, по действующему фонду эксплуатационных и нагнетательных скважин, по срокам начала системы поддержания пластового давления, по вводу новых скважин и др. (ООО «Экотех», ООО «Мичаюнефть», ООО «ВиК», ООО «Севергазпром», ООО «Нефтегазпромтех»).

По своей сути, нарушения материализуются неполучением объемов минерально-сырьевых ресурсов, непредоставлением дополнительных рабочих мест, невыполнением финансовых обязательств перед бюджетами и т.д. Безусловно, все это негативно отразилось на результатах решений социальных, экономических и экологических задач.

Подчеркну, область недропользования пополнил бизнес, представители которого не имеют представления о процессе пользования недрами, о законодательных и нормативно-правовых актах, регламентирующих эту деятельность, что ставит под угрозу выполнения задач по обеспечению рационального, комплексного использования и охраны недр, экологической безопасности территории, достижении устойчивого социально-экономического развития региона.

Более того, новые подходы в области недропользования, о которых шла речь выше, обострили ряд проблем по мере повышения цен на экспортируемое сырье, роста доходов добывающих компаний. Основные из них - систематическое усиление тенденции истощительного недропользования, что проявляется в расточительном использовании

минеральной базы; продолжающееся старение основных производственных фондов минерально-сырьевого комплекса и усиливающаяся его зависимость от импортной техники, технологий и оборудования.

Новые задачи повышения комплексной эффективности недропользования (включают бюджетную, коммерческую, социальную, экологическую, технологическую и воспроизводственную составляющие) могут быть решены при условии существенной доработки и дополнения источников права, отвечающих требованию времени.

Совершенствование правового обеспечения контрольной политики

Государственная контрольная политика, базируясь на действующих нормах права, в то же время предполагает их совершенствование по мере продвижения общества от одного этапа развития к другому. *Большое влияние на эффективность контрольной политики оказывают финансовые возможности государства.* При рыночном хозяйствовании государство располагает лишь частью материальных и финансовых ресурсов. Крупные корпорации, компании типа ОАО «Газпром» также проводят политику и финансируют развитие страны. Но то, что хорошо для ОАО «Газпром», необязательно полезно для России. В полной мере разделяем позицию зарубежных ученых о том, что на современном этапе государству приходится вмешиваться, чтобы защитить граждан и от эксплуатации собственниками капитала [5]. Следовательно, *правительство должно контролировать соблюдение общенациональных интересов*, иначе удовлетворение общественно значимых потребностей станет случайным явлением, а структурные диспропорции превратятся в закономерность.

На современном этапе, прежде всего, необходимо пересмотреть государственную, налоговую и инвестиционную политику в Российской Федерации.

Центральное место при совершенствовании законодательства должны занять аспекты, касающиеся:

- сохранения преемственности базовых принципов недропользования, на которых сформировался и развивается современный минерально-сырьевой комплекс исходя из его ведущей роли в экономическом развитии страны;

- закрепления концептуального положения в отношении государственной собственности на недра; платности и срочности пользования недрами; состязательности за право пользования недрами (аукционы, конкурсы); оценки минерально-сырьевых ресурсов и запасов полезных ископаемых и постановки их на государственный учет, создания и ведения единой системы информации о минерально-сырьевых ресурсах;

- полноты, комплексности и рациональности использования недр;

- оптимизации способов и форм предоставления права на пользование недрами на основе сочетания административно-правовых и гражданско-правовых отношений (лицензии и договора-аренды), требований к содержанию лицензий на различные виды пользования недрами. Конкретизацией исчерпывающего перечня лицензионных и договорных условий (освободить их от излишних условий), при соблюдении основных гарантий государства, действовавших на момент выдачи лицензии;

- содержания критериев применения аукционных и конкурсных форм предоставления права пользования недрами и выявления победителей, на заключение соглашений о разделе продукции, установления критерия допуска недропользователей к участию в конкурсах и аукционах на право пользования недрами в зависимости от показателя обеспеченности ресурсами и выполнения исчерпывающего перечня условий по ранее выданным лицензиям;

- усиления системы государственного управления, регулирования и контроля, включая регламентацию отчетности, установленных технологических нормативов недропользования и др.;

- установления системы административных и экономических стимулов**,** направленных на восполнение минерально-сырьевой базы, применения ресурсосберегающих технологий, рационального и комплексного использования недр;

- закрепления участия в управлении и контроле недропользования трех уровней власти: федерального, регионального, муниципального;

- уточнения порядка приостановки, ограничения и досрочного прекращения права пользования недрами;

- уточнения объема показателей и периодичности государственной и отраслевой статистической отчетности.

Важным шагом по созданию действенной правовой среды контрольной политики недропользования является оперативная разработка подзаконных актов, необходимых для реализации положений закона о недрах, корректировка действующих стандартов, норм и правил в области недропользования и охраны окружающей среды.

Безусловно, законы корректируются, поскольку меняются политические установки в направлении социального, экономического и экологического развития страны. При этом отношение к недрам точно характеризует состояние общества, а по уровню совершенствования законодательства можно судить, насколько правовым является данное государство и цивилизованным само общество. Вместе с тем, отношение к законам в области недропользования является не только индикатором культуры бизнеса, но и критерием оценки профессионализма и компетентности представителей структур власти.

Организационно-структурные основы контрольной политики недропользования

Важным средообразующим институтом контрольной политики недропользования является структура и внутренняя организация отношений органов контрольно-надзорной деятельности в области недропользования. Органы контрольно-надзорной деятельности являются институтами государства, которые, реализуя свои полномочия на основе взаимодействия, добиваются решения важной задачи – повышения эффективности недропользования. Это достигается путем обеспечения соблюдения всеми пользователями недр установленного порядка пользования недрами, требований законодательства Российской Федерации и утвержденных в установленном порядке стандартов (норм, правил) в области геологического изучения, использования и охраны недр, правил ведения государственного учета и отчетности. Из этого следует, что все субъекты отношений недропользования и, прежде всего, институты контрольно-надзорной

деятельности должны отвечать требованию решаемых задач с точки зрения структурной и организационной их составляющей. К сожалению, сегодня данные требования не в полной мере отвечают истинному положению.

Рассмотрим действующую структуру и внутреннюю организацию отношений институтов контрольно-надзорной деятельности на территории Республики Коми.

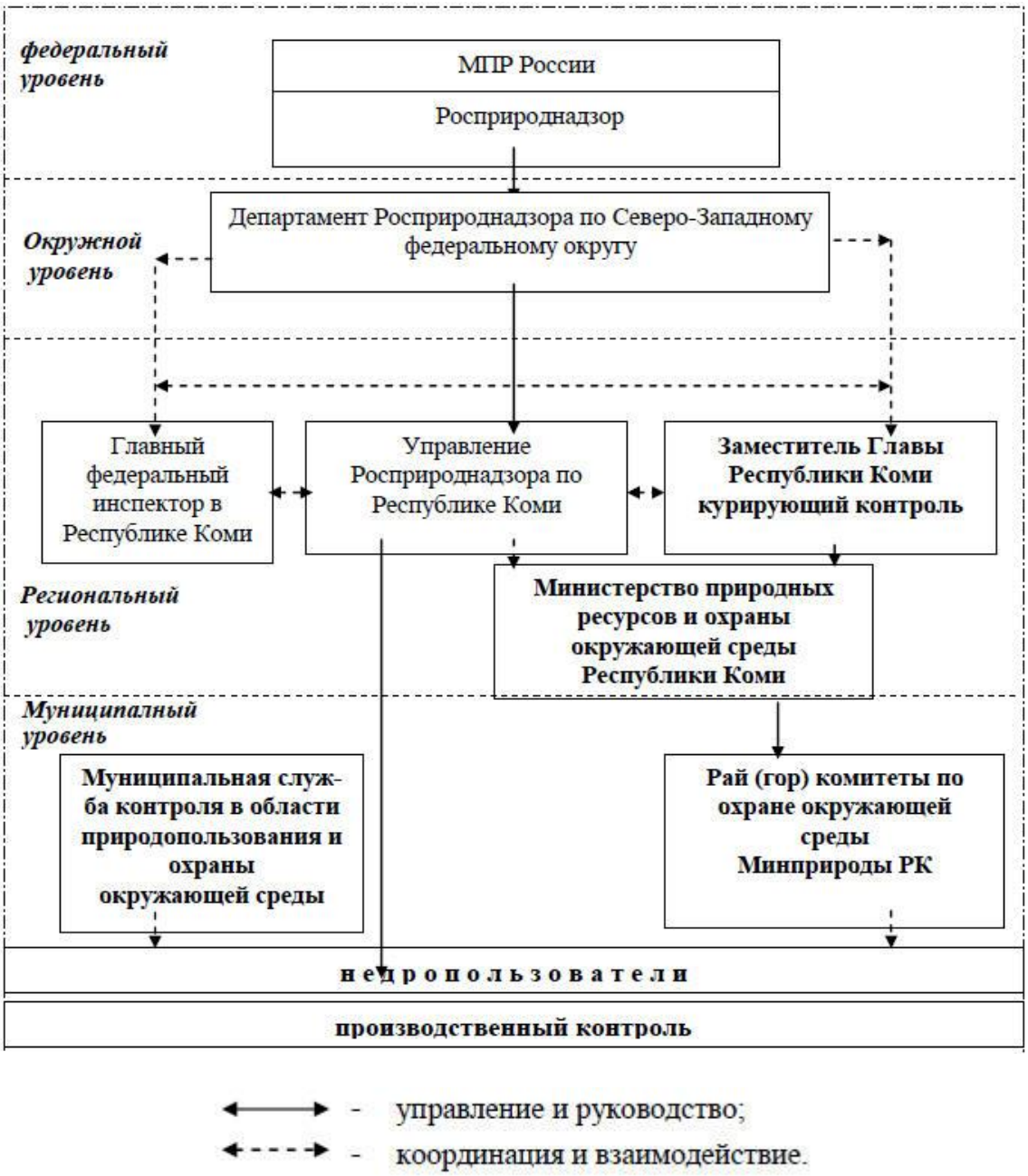

Рис. 2. Схема структуры институтов контрольно-надзорной деятельности в области недропользования на территории Республики Коми

Как проиллюстрировано на схеме (рис.2), действующая структура институтов контрольно-надзорной деятельности в области недропользования представлена на всех уровнях - федеральном, окружном (межрегиональном), региональном (субъект Российской Федерации) и муниципальном уровнях, это так называемая *четырехзвенная структура.*

На федеральном уровне - Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор), являющаяся федеральным органом исполнительной власти, осуществляющая функции по контролю и надзору в сфере природопользования, а также государственный контроль в области охраны окружающей среды (государственный экологический контроль) в установленной сфере деятельности. В пределах своей компетенции Федеральная служба по надзору в сфере природопользования издает индивидуальные правовые акты на основании и во исполнение Конституции Российской Федерации, федеральных конституционных законов, федеральных законов, актов Президента Российской Федерации и Правительства, нормативных правовых актов федерального министерства (МПР России), осуществляющего координацию и контроль деятельности федеральной службы.

На окружном (межрегиональном) уровне - Департамент Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Северо-Западному федеральному округу, который является территориальным органом Росприроднадзора осуществляющим свои полномочия на территории Северо-Западного федерального округа.

На региональном уровне - Управление федеральной службы по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор) по Республике Коми и Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Коми (Минприроды РК). С точки зрения реалистичности это наиболее важный для решения социально-экономических и экологических задач уровень контрольно-надзорной деятельности, так как на данном уровне осуществляется процесс недропользования. Сегодня подавляющая часть проверок недропользователей, проводимых Управлением Росприроднадзора по РК, осуществляется совместно с иными федеральными и республиканскими органами исполнительной власти и правоохранительными органами (Печорское управление Ростехнадзора, УФНС России по Республике Коми, Минприроды Республики Коми и др.). Принцип совместной проверки и принятия решений по итогам контроля недропользователей - наиболее полно обеспечивает учет интересов региона, государства в целом и недропользователей, минимизирует производственные риски и сглаживает объективные противоречия (экономические, экологические, социальные и т.п.), неизбежно возникающие при геологическом изучении, разведке и разработке полезных ископаемых.

На муниципальном уровне - комитеты по охране окружающей среды Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Коми (далее Комитеты). Комитет является территориальным органом Минприроды Республики Коми и осуществляет в установленном порядке и в пределах своей компетенции деятельность по реализации полномочий в области изучения, воспроизводства, использования и охраны ресурсов недр, иных природных объектов и охраны окружающей среды на территории муниципального образования.

На наш взгляд, действующая структура органов контрольно-надзорной деятельности в области недропользования тяжеловесная и не в полной мере отвечает Концепции административных реформ, проводимых в России, с точки зрения ее оптимальности контрольной вертикали. В структуре органов контрольно-надзорной деятельности подведомственной МПР России, как отмечалось выше, имеются Департаменты Росприроднадзора по федеральным округам. Таких органов в целом по Российской Федерации восемь.

В соответствии с полномочиями Департамент осуществляет общее руководство и координирует взаимодействие Управлений Росприроднадзора по субъектам Федерации на территории осуществления полномочий между собой, координирует и контролирует

деятельность управлений Росприроднадзора, осуществляющих контроль и надзор в том числе за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр. Однако фактически реализуются полномочия по запросу, сбору и переадресации информации о состоянии контрольно-надзорной деятельности Управлений по субъектам федерации в центральный аппарат Росприроднадзора и в обратном порядке.

Принимая во внимание наличие системы электронных технологий информационного обеспечения контрольно-надзорной деятельности Управлений и центрального аппарата Росприроднадзора, существование Департамента в таком формате, как транзитера информации в центр, ничем не оправдано. Причем на практике запросы непосредственно в Управления о состоянии контрольно-надзорной деятельности на региональном уровне направляют как центральный аппарат Росприроднадзора, так и Департаменты, существенно сокращая при этом время исполнения.

Итак, внутренняя организация взаимодействия территориальных структур Росприроднадзора не позволяет государственным инспекторам Управления более качественно готовить запрашиваемую информацию, существенно сокращает время для анализа материалов проверок, принятия необходимых организационных мер и квалифицированных решений, направленных на устранение нарушений и причин, их вызывающих. Из вышеизложенного напрашивается вывод: в структуре территориальных органов Росприроднадзора Департамент, выполняющий «дублирующие» государственные функции центрального аппарата по своду и переадресации информации о контрольно-надзорной деятельности Управлений, создает реальные барьеры на пути повышения эффективности контроля.

Вместе с тем органы местного самоуправления не наделены контрольными полномочиями в области природопользования и охраны окружающей среды. А именно на поднадзорной муниципальной власти территории происходит процесс недропользования и защищаются конституционные права граждан на благоприятную для проживания окружающую природную среду.

Из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- законодательное закрепление за федеральными органами исполнительной власти функций по планированию и осуществлению системного контроля в области недропользования и воспроизводства минерально-сырьевой базы Российской Федерации является обусловленной временем необходимостью;

- несовершенство структуры и организации взаимодействия институтов контрольно-надзорной деятельности в области недропользования создает проблемы в достижении законности и эффективности недропользования, приводит к социальным и эколого-экономическим потерям. Проблемы несовершенства структуры органов контрольно-надзорной деятельности и внутренней их организации неновы и требуют к себе пристального внимания.

Реализация мер по совершенствованию организационной структуры и упорядочению полномочий институтов контрольно-надзорной деятельности является необходимым шагом по осуществлению контрольной политики недропользования на более качественном уровне.

Кадровое обеспечение контрольной политики недропользования

Контрольно-надзорные мероприятия представляют собой направленную деятельность на защиту интересов государства и бизнеса в сфере отношений в области недропользования. Поэтому важно знать, какие факторы определяют последовательное и неуклонное проведение политики интересов субъектов отношений в процессе недропользования и развития минерально-сырьевой базы, от чего зависит качество контрольно-надзорной деятельности, превращающего ее в важнейший инструмент регулирования недропользования.

Во все времена решение многих проблем начиналось с подготовки кадров. Обучение кадров должно носить масштабный, систематический характер при условии, что оно является настоящим рабочим процессом как основная деятельность государственного гражданского служащего [1]. Постоянно меняющееся законодательство, беспорядочное внесение различных поправок в нормативно-правовые акты, порой противоречащих друг другу, наличие ведомственных преград к доступу регламентирующих документов в области недропользования вызывают неуверенность в деятельности государственных инспекторов, что формирует в их сознании определенное сопротивление.

Поэтому обучение инспекторов с использованием примеров из практики контрольно-надзорной деятельности позволяет более эффективно донести до их сознания необходимость и целесообразность применения действующего инструментария контроля и надзора в системе недропользования. Именно в сознании человека кроются возможности использования наиболее эффективных механизмов контрольно-надзорного воздействия. Давно доказано, важными характеристиками сознания являются интересы, ценности и мотивы деятельности. От их совместного включения в процесс зависит эффективное достижение поставленных целей.

В Управлении Росприроднадзора по Республике Коми ежеквартально проводится учеба инспекторов по технологии контрольно-надзорной деятельности и правоприменительной практике. В основе обсуждаемых проблем лежат конкретные примеры из проводимых проверок недропользователей и применения норм КоАП РФ. Инспекторы получают подробную информацию о методике осуществления государственного контроля недропользования, основанной на действующей правовой базе с учетом региональных особенностей. К учебному процессу привлекаются представители силовых структур и иных заинтересованных ведомств.

В результате обучения инспекторского состава улучшилось взаимопонимание между руководителями и персоналом, между инспекторами отделов Управления, между федеральными и республиканскими структурами исполнительной власти, между инспекторами и предпринимателями, что положительно сказалось на результатах контроля в целом по Управлению.

Приведем несколько показателей из экономического анализа результатов контрольно-надзорной деятельности Управления Росприроднадзора по РК.

Так, за 2009г. по предписаниям госинспекторов предпринимателями выполнены мероприятия по устранению нарушений: ООО «Косьюнефть» в полном объеме и в установленные сроки провело сейсморазведочные работы в объеме 100 пог. км, выполнило обработку и интерпретацию геофизических материалов, оборудовало устья ликвидированных скважин с суммарным объемом затраченных средств более 36,5 млн руб., ООО «Геотехнология» провело консервацию скважин в пределах Западно-Ухтинского месторождения и Средне-Седъельской площади с общими затратами – 1,96 млн руб., ООО «ЛУКОЙЛ-Коми» рекультивировало и сдало Республиканской комиссии

по приемке восстановленных земель – 344,1 га ранее нарушенных земель, затраты составили 164,7 млн руб. и т.д.

Руководство любого ведомства ориентировано на высокие показатели деятельности, но у персонала, который находится на более низком организационном уровне и имеет узкий круг задач, реально нет ощущения сопричастности к достижению установленных показателей. Рассогласование представлений руководителя и подчиненных о значимости стоящих перед коллективом задач неизбежно в силу различия их социально-ролевых диспозиций. Каждый видит эти задачи со своей стороны, один - с уровня исполнителя («снизу»), другой - с уровня руководителя («сверху»). Этот разрыв в понимании целей и реализации контрольной политики недропользования – внутренний конфликт, который значительно снижает эффективность контрольно-надзорной деятельности органа исполнительной власти на любом уровне контрольной вертикали. Поэтому значение учебного процесса среди инспекторов Управления весьма велико.

Руководителю важно самостоятельно изыскивать мотивацию результативной работы персонала, которая должна присутствовать при желании достичь намеченной цели. На практике в Управлении разработано положение о премировании работников в зависимости от выполнения ими конкретных показателей, так называемая - материальная мотивация. Есть стимулы морального плана, такие как Почетная грамота Управления Росприроднадзора по Республике Коми – за большой личный вклад в достижение рационального использования природных ресурсов, охраны окружающей природной среды и устойчивого развития Республики Коми, Благодарность Управления Росприроднадзора по Республике Коми – за большой вклад в дело обеспечения рационального природопользования и охраны окружающей среды в Республике Коми. Принимаемые меры материального и морального стимулирования персонала Управления укрепляют корпоративный дух, позволяют выделить наиболее инициативных работников.

Формирование культуры инспектора, выработка навыков работать согласно административному регламенту федеральной службы по надзору в сфере природопользования по исполнению государственной функции по осуществлению государственного контроля за геологическим изучением, рациональным использованием и охраной недр, адекватно реагировать на возникающие нарушения правил пользования недрами и их охраны – очень важный момент успешного функционирования системы контроля и надзора в данной области. При этом главным остается вопрос, что нужно сделать, чтобы инспекторы захотели и смогли работать в условиях регламентированной системы контрольно-надзорной деятельности, чтобы они осознали личную ответственность за реализацию общей цели. И надо сказать, здесь важно, чтобы поставленные цели реально соответствовали тому смыслу, который в них вкладывает руководство, и полностью согласовывались с проводимой контрольной политикой.

Следует признать, что существенным мотивационным условием является информирование персонала о достигнутых результатах функционирования контрольно-надзорного органа. На практике в Управлении Росприроднадзора по РК еженедельно проходят совещания с начальниками отделов, на которых анализируется работа, вскрываются проблемы и обсуждаются варианты их решения, намечаются текущие задачи и меры предупредительного и оперативного характера по достижению законности недропользования на территории Республики Коми. Очень важно вовлекать в эту работу весь персонал управления, что и делается.

Важное место в этом процессе должно быть отведено курсам повышения квалификации государственных служащих всех уровней исполнения, доведение до них всех сведений о

целях и задачах государственной политики недропользования и воспроизводства минерально-сырьевой базы.

Наряду с обучением большое значение имеет проведение разъяснительной работы руководства Управления среди персонала, привлечение инспекторов к разработке технологий и механизмов, процедур контроля и надзора, а также совершенствованию административной практики в области рационального использования и охраны недр. Результатом такого диалога и взаимодействия является понимание целей и задач с точки зрения исполнителя и руководителя, что позволяет на практике повышать эффективность контрольно-надзорной деятельности.

Можно утверждать, что персонал играет существенную роль в реализации контрольной политики через эффективно проводимые контрольно-надзорные мероприятия.

Основные направления решений институциональных проблем контрольной политики

С целью решения перечисленных проблем необходимо:

1) прекратить перманентную практику законодательного, нормативно-правового, методического обеспечения контрольно-надзорной деятельности, так как это лишает органы надзора необходимого инструментария и механизмов регулирования недропользования, с одной стороны, и дезорганизует предпринимателей - с другой;

2) разработать и внедрить административные регламенты, обеспечивающие тесное взаимодействие субъектов отношений в сфере контроля в области недропользования на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, что позволит повысить результативность принимаемых мер в защиту окружающей природной среды и обеспечение рационального недропользования;

3) сформировать и вести банк данных о предприятиях-нарушителях в области недропользования для осуществления мониторинга за выполнением взятых ими обязательств перед государством, исполнением предписаний контрольно-надзорных органов и своевременным устранением нарушений, что повысит эффективность недропользования и обеспечит экологическую безопасность;

4) создать систему информационных потоков о состоянии пользования недрами, охватывающую все уровни структуры контроля и надзора, для обеспечения исполнительной власти, гражданских институтов достоверными и своевременными данными, что позволит последним принимать правильные решения по реализации государственной контрольной политики недропользования и понимать суть проводимой политики недропользования бизнесом;

5) расширить меры административной ответственности и применение экономических санкций к недобросовестным пользователям недр;

6) учитывая природно-ресурсную особенность Республики Коми, необходимо рассмотреть вопрос о создании единого института контрольно-надзорной деятельности в

области природопользования и охраны окружающей среды, который бы реализовывал контрольно-надзорную политику с учетом региональных особенностей;

7) пересмотреть систему подготовки и переподготовки персонала органов контрольно-надзорной деятельности, в основу которой должна лечь практика контрольно-надзорной деятельности Российской Федерации и зарубежья.

Согласно Концепции национальной безопасности основные угрозы России носят не военный, а экономический характер. Возрождение России как полноправного субъекта международных отношений требует эффективного включения ее минерально-сырьевого потенциала в национальную и международную экономику, что обусловливает разработку и реализацию реальной контрольной политики в области недропользования и воспроизводства минерально-сырьевых ресурсов.

Облеченные доверием народа органы и должностные лица государственной власти разрабатывают стратегию и тактику недропользования, формируют контрольную политику, которые формализуются в законодательных, нормативных, правовых и иных актах. При этом формирование правовой базы должно происходить под приоритетами национальных интересов и энергетической безопасности страны.

Государственная контрольная политика недропользования должна вырабатываться на основе научно обоснованной государственной политики недропользования и развития минерально-сырьевой базы России, разработка которой является важнейшей задачей органов государственной власти.

Вся история России является поиском варианта лучшего устройства общества, доктрины существования и процветания государства. В настоящее время при разработке государственной контрольной политики уже можно опираться на появившиеся объединительные идеи, которые могут составить основу национальной идеологии:

- необходимость изменения действительности к лучшему;
- активная роль государства в области недропользования как важный сектор экономики, основа решения социальных, эколого-экономических и иных вопросов жизни граждан Российской Федерации.

Правительству Российской Федерации необходимо ускорить разработку и утверждение Государственной контрольной политики в области минерального сырья и недропользования, что позволило бы обеспечить России устойчивое развитие национальной экономики и минерально-сырьевой безопасности, определить ее роль в будущем мировом минерально-сырьевом обеспечении.

Список литературы

1. Барейша В.М. и др. Персонал как основной ресурс эффективной системы менеджмента - Экология производства. – 2007.- №5. – 111с.

2. Государство и управление в США. отв. ред. Л.М. Евенко. - М., 1985.

3. Долгосрочная государственная программа изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы России на основе баланса потребления и воспроизводства минерального сырья [Электронный ресурс] : [утв.приказом МПР РФ от 8 июня 2005г. № 160] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство.

4. Конституция Российской Федерации: текст и справочные материалы. – М.: Эксмо, 2009. – 64с.

5. Корепанов Н.А. Институциональные преобразования контроля в недропользовании // «Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера» Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. №3, 2006. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2006/2006-3/11.htm

6. Медведев А.В. Институциональные преобразования охотничьего хозяйства в России // Бюллетень. Использование и охрана природных ресурсов в России. – 2007. - №1. – С. 31-34.

7. Основы государственной политики в области минерального сырья и недропользования [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство.

8. Орлов В. П. Проблемы недропользования (2000-2006) / Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, Российское геологическое общество. – М.: Геоинформмарк, 2007. – 464с.

Literature

1. Bareysha V.M. Staff as the main resource of efficient management system / V.A. Bareysha, S.S. Yarumbavichute, O.P. Iliad [etc.] - Ecology of production. - 2007 .- № 5. – 111 p.

2. The State and the USA. Answer Ed. LM Yevenko. M., 1985.

3.Long-term government program of studying the subsoil and reproduction of mineral resources of Russia on the basis of the balance of consumption and recovery of production of mineral resources [electronic resource]: [approved by order of MNR of 8 June 2005. № 160] / / NLS Consultant: Legislation.

4.The Constitution of the Russian Federation. Text and reference materials. - M.: Penguin Books, 2009. – 64 p.

5. Korepanov N.A. Institutional transformation of control in subsoil use // «Corporate Governance and Innovative Development of North Russian Economy» Journal, Science and Research Centre of Corporate Law, Governance and Venture Investments, Syktyvkar, №3, 2006. Link: http://koet.syktsu.ru/vestnik/2006/2006-3/11.htm

6. Medvedev A.V. Institutional reforms hunting in Russia. Use and protection of natural resources in Russia. - 2007. - № 1. - P. 31-34

7.Basis of state policy in the field of mineral resources and exploitation of subsoil [electronic resource] / / NLS KonsultantPlus: legislation.

8. Orlov V.P. Problems of exploitation of subsoil (2000-2006) / Council of the Federal Assembly of Russian Federation, Russian Geological Society. - M.: Geoinformmark, 2007. – 464p.

МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ФАКТОРЫ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Павлов К.В., Фаузер В.В., Залевский В.А.

В статье выявляются особенности и факторы осуществления структурной перестройки, технического перевооружения и модернизации российской экономики в современных условиях на основе анализа и изучения позитивного зарубежного и отечественного опыта модернизации воспроизводственных структур

In the article the features and factors of realization of structural reorganization, technical rearmament and modernization of the Russian economy in modern conditions are identified on the basis of the analysis and study of the positive foreign and domestic experience of reproductive structures

Ключевые слова: особенности, факторы, модернизация, техническое перевооружение, структурная перестройка, стадии роста конкурентоспособности, российская экономика

Key words: features, factors, modernization, technical rearmament, structural reorganization, stages of growth of competitiveness, Russian economy

Модернизация, техническое перевооружение и прогрессивная структурная перестройка российской экономики на основе использования новейших инновационных технологий (в т.ч. нанотехнологий, биотехнологий и т.п.) являются важнейшими условиями эффективного инновационного развития страны и роста конкурентоспособности отечественной продукции. Все это позволит уменьшить зависимость уровня и темпов социально-экономического развития страны от получаемых доходов вследствие экспорта сырьевых ресурсов и действительно осуществить структурную перестройку отечественной экономики, о необходимости которой говорится уже очень давно. Важно также и то, что в результате этого улучшится имидж России, которую пока еще нередко отождествляют с сырьевым придатком развитого мира. Таким образом, в целом мировой опыт действительно свидетельствует о том, что рост инвестиций в инновационные сферы экономики способствует ускоренному развитию народно-хозяйственного комплекса страны и повышению среднего уровня жизни населения.

Однако, несмотря на то, что о необходимости модернизации как основы роста конкурентоспособности российской экономики говорится давно, реальные результаты этого процесса еще очень далеки от требуемых стандартов. Недостаточно высокие темпы этого процесса связаны с рядом факторов, в том числе с ограниченными ресурсами и резервами модернизации. Как известно, для осуществления структурной перестройки и технического перевооружения экономики требуются значительные ресурсы: финансовые, материальные, инновационные, трудовые. Откуда их взять?

Опыт государств, эффективно модернизировавших свою экономику, свидетельствует о том, что нередко важнейшим условием успешной модернизации являются иностранные

инвестиции. Так, например, в коммунистический Китай уже не одно десятилетие вкладываются значительные средства из-за рубежа (только из США в общей сложности туда в последнее время поступили десятки млрд долларов). В Чили, реформирующую свою экономику на основе монетарных принципов еще со времен правления генерала Пиночета, также поступили значительные объемы иностранных инвестиций.

В этой связи можно вспомнить о достаточно быстром послевоенном восстановлении разрушенной войной экономики ряда европейских стран вследствие финансовой помощи на основе реализации плана Маршалла. Однако в России, несмотря на предпринимаемые усилия, к сожалению, иностранные инвестиции не сыграли той роли, которую от них ожидали. В условиях мирового финансово-экономического кризиса возможности использования зарубежных инвестиций как одного из важнейших источников осуществления модернизации и структурной перестройки российской экономики еще более сократились, так как значительно уменьшились объемы имеющихся на международном финансовом рынке свободных денежных средств. Кроме того, следует иметь в виду, что использование зарубежных источников как основы модернизации народно-хозяйственного комплекса наряду с очевидными позитивными последствиями имеют и негативные.

Так, например, новые индустриальные страны – Аргентина, Бразилия и Мексика- для осуществления индустриализации и технического перевооружения своих экономик преимущественно в 1970-е гг. осуществили займы огромных финансово-кредитных средств – в итоге каждая страна в общей сложности оказалась должна более 100 млрд долларов, а вместе эти три государства оказались должны развитым странам более 330 млрд. долларов. Вследствие этого данные страны на протяжении последних десятилетий являлись крупнейшими в мире должниками (а в недалеком прошлом подобная ситуация имела место и в Южной Корее), из-за чего в них нередко наблюдалась высокая инфляция, значительная девальвация национальной валюты, социально-экономическая и политическая нестабильность.

Для повышения уровня конкурентоспособности продукции и экономической эффективности российской экономики большое значение имеет также разработка теоретических проблем изучения влияния структурной перестройки и технического перевооружения производства на рост его эффективности при рыночных отношениях. В этой связи заметим, что проблемами экономического роста, выявления различных стадий, этапов экономического развития занимались многие крупные отечественные и зарубежные ученые. Наряду с широко известными у нас в стране формационным и цивилизационным подходами за рубежом много внимания уделяется и другим научным концепциям, например процессу движения экономики от аграрной к индустриальной и постиндустриальной стадиям. Одной из самых новых и известных теорий экономического развития, развиваемой, в частности, крупнейшим в мире специалистом в области анализа явления конкурентоспособности продукции Майклом Портером, является следующая.

Экономический рост представляет собой движение в сторону усложнения источников конкурентных преимуществ и укрепления позиций в высокоэффективных отраслях и сегментах народно-хозяйственного комплекса. Данный процесс сопровождается быстрым ростом эффективности всей экономики. Уровни экономического развития различных стран можно представить в виде некоторого ряда стадий развития конкуренции. Эти стадии различаются по специфическим источникам достижения конкурентоспособности на мировом рынке, а также по видам и степени развития успешно функционирующих отраслей. Учитывая, что вопросам повышения уровня конкурентоспособности российских предприятий как основе решения экономических, социальных и демографических

проблем страны уделяется в настоящее время первостепенное значение, имеет смысл стадии конкурентоспособности рассмотреть подробнее.

Выделяют четыре особые стадии конкурентоспособности национальной экономики, соответствующие четырем основным движущим силам, или стимулам, определяющим ее развитие в отдельные периоды времени, – это факторы производства, инвестиции, нововведения и богатство. На трех первых стадиях происходит рост конкурентоспособности национальной экономики, что, как правило, сочетается с ростом благосостояния. Четвертая стадия означает постепенное замедление роста и в конечном счете спад. В соответствии с данным подходом осуществляют классификацию отдельных стран по уровню конкурентоспособности их индустрии в мировом хозяйстве.

Ни одна страна, по существу, не миновала первую из перечисленных четырех стадий развития экономики, т.е. стадию развития конкурентоспособности на основе факторов производства. В настоящее время на этой стадии находятся почти все развивающиеся страны, а также постсоциалистические страны (в том числе и Россия). То же самое можно сказать о некоторых странах (Канада, Австралия) с высоким уровнем благосостояния, обладающих значительными природными богатствами.

Поскольку Россия находится в настоящее время на первой стадии, охарактеризуем ее подробнее. На данной стадии практически все национальные отрасли, успешно действующие на мировом рынке, достигают своих преимуществ в конкурентной борьбе почти исключительно благодаря основным факторам производства: природным ресурсам или избыточной и дешевой рабочей силе. Экономика на этой стадии весьма чувствительна к мировым экономическим кризисам и изменению валютных курсов, которые приводят к колебаниям спроса и относительных цен. Она также оказывается чрезвычайно уязвимой в случае потери имеющихся факторов и быстро меняющегося лидерства отраслей (достаточно вспомнить августовский кризис 1998 г.). Как свидетельствует мировой опыт, обладание большими запасами природных ресурсов хотя и может обеспечить высокий доход на душу населения в течение довольно продолжительного периода, однако оно не является достаточным основанием для устойчивого роста эффективности экономики, о необходимости которого в своих выступлениях постоянно упоминает Президент России. Поэтому лишь немногие страны сумели преодолеть эту первую стадию факторов производства.

На второй стадии конкурентное преимущество экономики базируется на готовности и способности национальных фирм к агрессивному инвестированию. Фирмы вкладывают средства в современное эффективное оборудование и технологию, которое можно приобрести на мировом рынке. Инвестиции также направляются на покупку лицензий и создание совместных предприятий. Причем нередко приобретаемые техника и технология на поколения отстают от лучших мировых образцов, так как лидеры международной конкуренции стараются не продавать технику последнего поколения. В послевоенный период на вторую стадию удалось перейти Японии и позже Южной Корее. В экономике Тайваня, Сингапура, Испании и в меньшей степени Бразилии присутствуют лишь некоторые признаки достижения стадии инвестиций, причем не все страны, развивающиеся в этом направлении, преуспевают [1].

Россия тоже пошла по этому пути, однако пока больших успехов добиться ей не удалось. Приведем некоторые факты. Хотя еще во времена горбачевской перестройки был принят закон о возможности создания совместных предприятий (СП) на территории нашей страны, в настоящее время в России в сравнительном аспекте создано относительно немного совместных предприятий. Нет и того притока иностранных инвестиций, на

который первое время рассчитывали наши теоретики (Егор Гайдар, Евгений Ясин и пр.) в начале затеваемой ими монетарной реформы. И дело не только в их небольших объемах. Поступающие из-за рубежа инвестиции в основном вкладываются не в ключевые отрасли экономики (машиностроение, сельское хозяйство, отрасли производственной инфраструктуры) и даже не в отрасли, являющиеся "полюсами" роста, а преимущественно в сырьевые отрасли и пищевые. Важно и то, что процесс привлечения иностранных инвестиций в регионы России осуществляется неравномерно. Зарубежный капитал в основном концентрируется в Центральном районе, и прежде всего в Москве и Московской области (более 70 процентов), в Западной Сибири и на Дальнем Востоке. В Уральский регион поступило около одного процента от общего объема привлеченных в страну иностранных инвестиций. В этой связи возникает вопрос, а так ли уж нам надо было выбирать этот вариант развития, тем более что наряду с определенными плюсами ему присущи и существенные недостатки. Прежде всего, это высокая внешняя государственная задолженность России.

На наш взгляд, гораздо эффективнее для России выбрать иной путь - перейти с первой сразу на третью стадию, тем более что такой опыт в мировой практике уже имеется. Хороший пример тому - Италия, где потерпели неудачу все попытки следовать инвестиционной модели развития. В послевоенный период Италия совершила скачок от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений. По темпам роста экономики она уступала только Японии [2]. Способность экономики избежать второй стадии инвестирования и тем не менее успешно развиваться требует наличия в историческом прошлом страны длительных периодов индустриальной активности, оставивших след в национальной системе образования, производственных навыках и т.п.

Но все это имело место в истории не только Италии, но и России. Достаточно сказать, что только в регионах Урала еще совсем недавно успешно развивались инновационные отрасли. Таким образом, российская экономика, опираясь на основные факторы, через определенный период может непосредственно перейти к третьей стадии нововведений, минуя вторую стадию инвестирования. У нас для этого есть все основания. Действительно, одной из особенностей третьей стадии нововведений является то, что национальные фирмы не только применяют и улучшают иностранную технику и технологию, но и создают новые. Напомним в этой связи, что в России еще в социалистический период было немало отраслей и видов производств, занимающих ведущие позиции в мире по уровню технической оснащенности. Таким образом, наша страна по некоторым параметрам уже находится на третьей стадии (здесь нелишне добавить, что рассматриваемая здесь теория о стадиях экономического развития, как и любая другая теория, отражает действительность лишь с некоторой степенью условности - в реальности обычно в экономике любой достаточно развитой страны одновременно можно найти элементы, характерные для различных стадий, поэтому рассматриваемая нами теория применима лишь в целом, при выявлении сущности процесса).

Завершая рассмотрение проблемы о выборе возможных путей дальнейшего развития России, необходимо еще раз констатировать, что естественный, обычный для многих стран вариант перехода от первой стадии факторов ко второй стадии инвестирования у нас, как уже было показано, по большому счету не осуществляется. Главной причиной этого является, скорее всего, боязнь западных бизнесменов вкладывать крупные капиталы в нестабильную российскую экономику. К тому же не следует забывать, что вливания в больших масштабах инвестиций из-за рубежа обычно наряду с позитивными приводят и к негативным последствиям, прежде всего к росту внешней задолженности, бремя которой, как правило, ложится на население. В этой связи более предпочтительным является путь перехода от первой стадии факторов сразу к третьей стадии нововведений, минуя вторую

стадию инвестирования (точнее, использовав лишь некоторые элементы, присущие этой стадии, так как полностью ее обойти не удастся), тем более что уже похожий скачок России приходилось преодолевать - процесс индустриализации в послереволюционный период, а в настоящее время в России к тому же имеется немало новейших наукоемких производств. От предложенного варианта развития особенно выиграют регионы с традиционно высоким наукоемким потенциалом.

Как бы то ни было, в Россию вряд ли в обозримом будущем из-за рубежа потекут значительные инвестиции. Еще меньше надежды на то, что в страну придут качественные инвестиции в виде новых технологий и инноваций – известно, что многие ведущие страны и, прежде всего, США, опасаясь усиления России, препятствуют проникновению в нее инвестиций инновационного характера. Сказанное, однако, вовсе не означает, что вообще следует отказаться от зарубежных инвестиций – разумеется, нет, но, во-первых, всегда следует учитывать их эффективность и инновационную новизну, и, во-вторых, основную ставку в любом случае придется делать на внутренние резервы и источники. Следует добавить, что в отечественной истории известны случаи осуществления технического перевооружения экономики на основе преимущественно собственных источников – это всесоюзные сталинские лотереи и выпуски облигационных займов, а также индустриализация советской экономики 30-х годов XX века, осуществленная в значительной мере за счет перекачки финансовых ресурсов из сельского хозяйства в промышленность [3].

В настоящее время внутренние ресурсы для осуществления модернизации российской экономики следует искать, на наш взгляд, в большем использовании получаемых доходов в сырьевых секторах на общеэкономические цели за счет увеличения рентных платежей, во введении прогрессивной шкалы налогообложения на доходы, во всемерной экономии государственных средств, а также в более активном привлечении в реальные сектора экономики финансовых ресурсов, имеющихся у населения. Все это потребует радикального изменения системы хозяйственного права, налогообложения, а также введения усиленного государственного регулирования общественного развития. Очень важно также увеличить государственное финансирование фундаментальных и прикладных научных исследований, а также опытно-конструкторских разработок (следует учитывать, что наукоемкие технологии и производства, так же как и вся сфера НТП, постоянно дорожают, что является объективной мировой тенденцией).

В этой связи нелишним будет напомнить и о том, что ведущие в технологическом плане современные государства, такие как Япония и Южная Корея, еще в середине XX века были весьма отсталыми (южнокорейская экономика вообще была разрушена после окончания корейской войны и раздела единой Кореи на два государства – Северной и Южной Кореи, а ВВП Японии 1950 году было меньше ВВП США более чем в 30 раз, тогда как уже в середине 80-х годов отставание было всего в 2 раза). Успехи и Японии, и Южной Кореи (начиная с 80-х годов XX века эта страна демонстрировала самые высокие темпы роста ВВП в мире) в значительной мере связаны с высокой нормой накопления капитала, особенно начиная с 60-х годов (эта норма достигала 25 % от объема национального дохода, что очень много).

Такая высокая норма накопления капитала в значительной мере была обусловлена политикой всемерной экономии, которая проводилась правительствами этих стран в тот период времени. Подобный вариант хозяйственной политики следует проводить и в России в настоящее время (к сожалению это не вяжется с той гламурной роскошью, которую демонстрируют наши бизнесмены, особенно олигархи – напомним, что, несмотря

на финансово-экономический кризис, число долларовых миллиардеров в России увеличилось почти вдвое).

Роста нормы накопления капитала, необходимой для осуществления модернизации и технического перевооружения российской экономики, можно достигнуть также и путем создания разветвленной системы государственного стимулирования системы НИОКР, в том числе на основе введения на предприятиях обязательных нормативов внедрения новых и новейших технологий (напомним, что в последнее время коэффициенты выбытия и обновления основных фондов существенно снизились по сравнению с социалистическим периодом) [4].

При определении факторов и условий осуществления модернизации следует учесть ее многовариантный характер. Так, варианты технического перевооружения экономики прежде всего могут отличаться сроком, временем реализации. В этой связи можно вспомнить разные варианты технического перевооружения, связанные с процессом индустриализации. Как известно, выделяют три варианта индустриализации: 1) когда ставка делается на развитие легкой и пищевой промышленности (так называемый капиталистический вариант индустриализации); 2) ставка делается на развитие тяжелой промышленности (социалистический вариант индустриализации); 3) вариант индустриализации, когда нет четкой направленности на развитие какой-то одной группы отраслей промышленности. Как правило, ставка на капиталистический вариант индустриализации приводит к более длинному сроку технического перевооружения экономики по сравнению с социалистическим вариантом индустриализации. Кроме выделения разновидностей индустриализации, связанных с внутренними факторами, выделяют два типа – экспортоориентированный и импортозамещающий варианты индустриализации, связанные с внешними факторами.

В России также можно предложить рассмотреть разные варианты модернизации экономики. В виде двух крайних вариантов предлагаются следующие: от ставки на высокие технологии и преимущественное инвестирование в наукоемкие производства, прежде всего на основе ВПК, до другого сценария, где акцент делается на первоочередное развитие гражданских отраслей, потребительского сектора, ресурсосберегающих технологий преимущественно традиционного типа. В последнем случае развитие потребительского сектора становится мощным стимулятором для развития инвестиционного сектора, однако этот путь более длительный с точки зрения вхождения в постиндустриальную эпоху. На наш взгляд, в России должен быть реализован некий средний вариант в виде своеобразной смеси элементов этих двух крайних вариантов модернизации, то есть в виде рационального сочетания элементов разных технологических укладов.

Выбор того или иного варианта модернизации экономики зависит от многих факторов: потенциала страны, степени его технологического развития, внешнеэкономической ситуации и многих других. Так, вспомним, что в связи со сложной внешнеполитической ситуацией, сложившейся в 30-е годы XX века, в СССР как необходимый и единственно возможный в то тяжелое время был выбран ускоренный вариант индустриализации, когда ставка была сделана на преимущественное развитие тяжелой промышленности и ВПК.

Учитывая, что в настоящее время Россия относится к группе так называемых «догоняющих» стран, нам, на наш взгляд, также целесообразно выбрать модель модернизации со сравнительно небольшим сроком ее осуществления, так как в противном случае развитые страны в своем технико-экономическом развитии снова уйдут далеко вперед, а Россия вновь окажется на периферии развитого мира. Причем, поскольку особых

инвестиций из-за рубежа в ближайшее время ждать не приходится, ставку придется сделать преимущественно на внутренние резервы и факторы. В этих условиях сырьевой сектор должен сыграть роль точек роста, ядра [5], локомотива развития всей российской экономики (в противном случае мы рискуем получить очередное – после Венесуэлы и Нигерии теперь уже российское «нефтяное проклятие», когда полученные от нефтяного бизнеса доходы просто проедаются, причем преимущественно классом имущих).

Для этого периода характерно действие так называемого структурного парадокса, так как улучшение отраслевой структуры экономики в будущем можно будет достигнуть лишь при временном ухудшении ее в настоящее время в связи с неизбежным увеличением доли ВВП, приходящейся на добывающие отрасли и производства. При этом ставка должна быть сделана на жесткие меры государственного регулирования экономики, ибо классические либеральные методы монетарного типа в условиях «догоняющей» экономики еще более отдаляют в целом уровень развития российского НТП от мирового уровня.

Выбору оптимальной модели модернизации российской экономики может также помочь разработка общей теории модернизации экономики, в которой на основе изучения международного и отечественного опыта осуществления технического перевооружения и структурной перестройки экономики будут выявлены типы и модели модернизации, предложены подходы к классификации различных инноваций (в частности, помимо всего прочего, на наш взгляд целесообразно выделять также инновации экстенсивного и интенсивного типа [6]), а также определены условия, особенности и факторы выбора оптимальной модели модернизации в разных странах. Скорейшее развитие основных положений и закономерностей общей теории модернизации позволит создать методологическую основу для разработки эффективного варианта технического перевооружения и структурной перестройки отечественной экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения. Учебник. – М.: Экономистъ, 2004. – 303 с.
2. Государственное финансирование научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах / А.В. Жемчужникова, А.В. Толкушкин, И.А. Кравченко и др. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 239 с.
3. Засухин А.Т. Интенсификация производства. – М.: Экономика,1975. – 183 с.
4. Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
5. Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика. – М.: Магистр, 2009. – 191 с.
6. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. – М.: Магистр, 2009. – 461 с.

LITERATURE

1. Halevinskaya E.D. World economy and the international economic relations. The textbook. – M: Economist, 2004. – 303 p.

2. State financing of scientific and technical progress in the developed capitalist countries / A.V. Zhemchuzhnikova, A.V. Tolkushkin, I.A. Kravchenko, etc. – M: Finance and statistics, 1989. – 239 p.
3. Zasuhin A.T. Intensification of manufacture. – M: Economy, 1975. – 183 p.
4. Pavlov K.V. Intensification of economy in the conditions of uncertain market environment. – M: Master, 2007. – 271 p.
5. Pavlov K.V. Kernel of economic systems and the effective economic policy. – M: Master, 2009. – 191 p.
6. Pavlov K.V. Pathological processes in economy. – M: Master, 2009. – 461 p.

АЛГОРИТМ ПРОЦЕССА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МЕЖФИРМЕННЫМИ ОТНОШЕНИЯМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ РЫНКАХ

Попова Ю.Ф.

В статье рассмотрен алгоритм процесса стратегического управления межфирменными отношениями, использование которого позволяет решить проблему выбора рыночных контрагентов, определить необходимый уровень интеграции и координации взаимоотношений в межфирменных сетях, обеспечить соответствие стратегии управления взаимоотношениями общей стратегии развития компании, а также разработать эффективный механизм координации процессов управления взаимоотношениями, предполагающий развитие сетевой инфраструктуры, коммуникативного пространства, создание системы контроля и мониторинга результатов взаимоотношений

This article considers the algorithm of the process of managing intercompany relationships, the application of which permits the resolution of the problem of choosing market counter-parties, determining the necessary level of integration and coordination of relationships in intercompany networks, facilitating the complementarity of the management strategy for the relationships with the general strategy of the company and also developing an efficient mechanism of the coordination of management processes which contemplate the development of network infrastructure, communication system and creation of monitoring and control system for the results of the relationships

Ключевые слова: алгоритм процесса управления межфирменными отношениями, жизненный цикл отношений, интеграция и координация взаимоотношений, портфель межфирменных отношений, корневые компетенции; сетевая стратегия фирмы, эффективность взаимоотношений в сети

Key words: algorithm for the management process for intercompany relationships; life cycle of relationships; integration and co-ordination of relationships; portfolio of intercompany relationships; core competence; network strategy of the firm; effectiveness of relationships in a network

В соответствии с традиционной точкой зрения экономистов, возможность организации достичь благоприятного положения в сделках зависит главным образом от ее умения трансформировать входные ресурсы в готовый продукт. Поэтому соответствие фирмы внешнему окружению достигается путем перестройки внутренних ресурсов и изменения ее собственной деятельности. Допускается также, что компании в определенной степени могут выбирать окружение, улучшая, таким образом, свою позицию в сделке [Hakansson, Snehota, 1989: 144]. Это достигается фирмой самостоятельно и в одностороннем порядке

путем регулирования ее внутренних ресурсов. Поэтому позиция организации в сделке определяется ее собственными активами.

По мере развития бизнеса изменяется приоритетность проблем, связанных с ведением предпринимательской деятельности.

В современных условиях стратегическое значение стали приобретать вопросы управления взаимоотношениями между субъектами рынка. В них могут участвовать две, три и более компаний. Деятельность и эффективность организаций в сети, какими бы критериями они ни оценивались, зависит не только от того, насколько правильно действует сама организация во взаимодействии со своими прямыми контрагентами, но также от того, как они (эти партнеры) управляют своими взаимоотношениями с третьими сторонами. Таким образом, деятельность организации в немалой степени зависит от тех, с кем она взаимодействует.

В современной экономике нематериальные ресурсы (знания и умения, известность и репутация) придают компаниям отличительную идентичность на рынке и обеспечивают им устойчивые конкурентные преимущества [Коулман, 2001; Радаев, 2002, 2003]. Формируются они главным образом во внешних взаимоотношениях и поэтому от них неотделимы. Способность фирмы создать и поддерживать конкурентное преимущество посредством использования сложных организационных механизмов управления системой взаимоотношений с другими субъектами рынка можно рассматривать в качестве ее ключевой компетенции. Сетевые связи — это уникальный социальный ресурс, недоступный и мало поддающийся копированию другими субъектами рынка [Тис, 2004; Тис, Пизано, Шуен, 2003; Катькало, 2006].

Главный рациональный принцип выстраивания долгосрочных межфирменных отношений заключается в обеспечении доступа к ресурсам, контролируемым другими участниками рыночной сети, а также в возможности сконцентрировать основные усилия на ключевых компетенциях и получении выгод за счет аутсорсинга.

Рассмотрим *алгоритм процесса стратегического управления межфирменными отношениями*, использование которого позволяет решить проблему выбора рыночных контрагентов, определить необходимый уровень интеграции и координации взаимоотношений с ними, обеспечить соответствие стратегии управления взаимоотношениями общей стратегии развития компании, а также создать механизм обеспечения эффективного межфирменного взаимодействия (рис. 1).

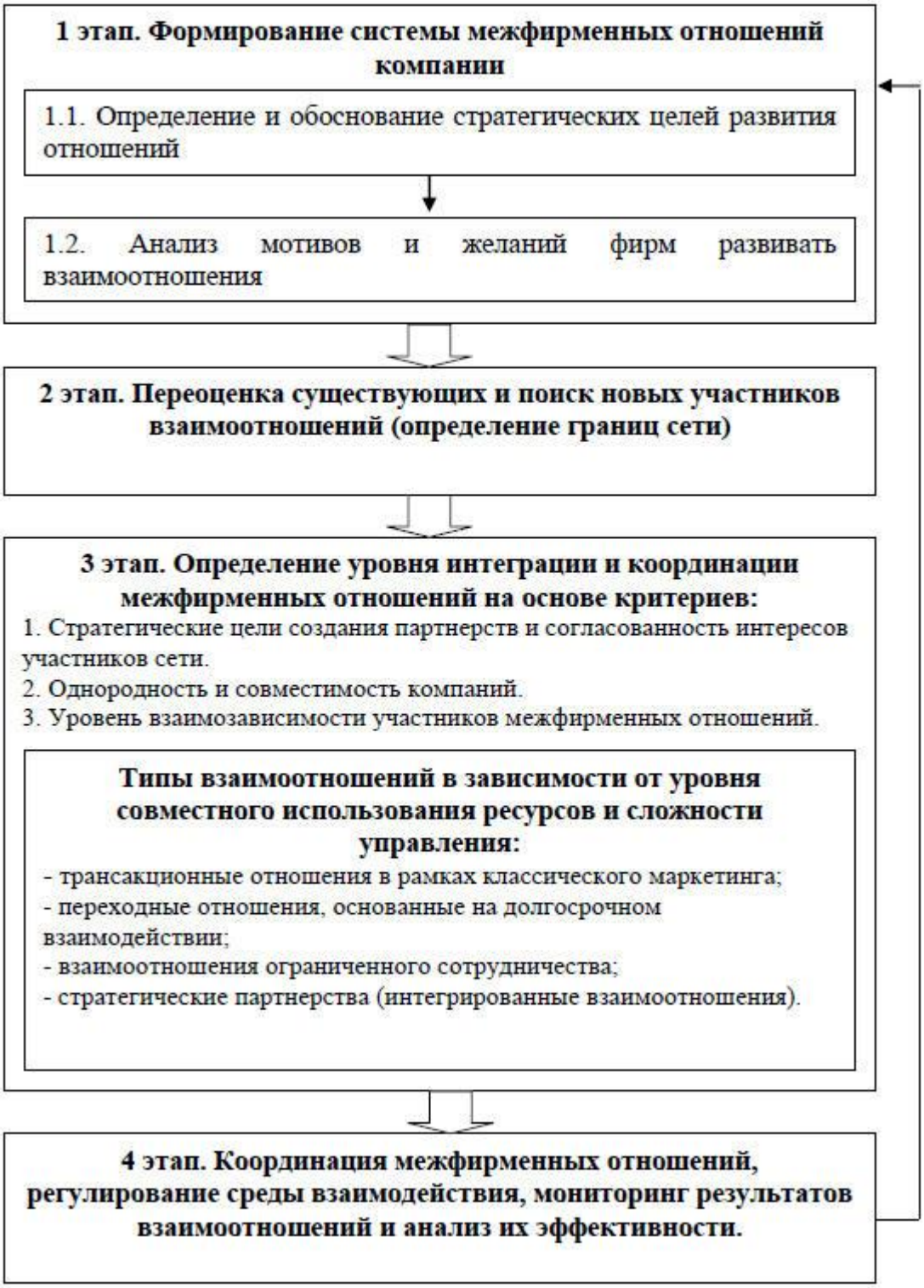

Рис. 1. Алгоритм процесса стратегического управления межфирменными отношениями в сетях

1 этап. Формирование системы межфирменных отношений компании

Основные задачи, решаемые на данном этапе:

1. Определение и обоснование стратегических целей создания партнерств. Развитие сетевых отношений требует от их участников дополнительных затрат (финансовых, временных и др.) на координацию совместных действий, адаптацию, распределение рисков и др. Следовательно, высокий уровень вовлеченности фирм в сетевые отношения необходим только в ситуациях, когда результаты их совместной деятельности значительно превосходят достижения, которых они могли бы добиться самостоятельно за счет достижения синергетического эффекта от сотрудничества в сфере организации производства, совместного использования финансов, создания и распространения инноваций и др.
2. Анализ мотивов и желания компаний установить и развивать взаимоотношения в рамках сотрудничества. Несогласованность ожиданий может привести к их разрыву.

В качестве основных целей формирования и развития сетевых отношений можно рассматривать, например:

- увеличение эффективности активов и затрат;
- повышение качества продукции и обслуживания клиентов;
- увеличение уровня лояльности покупателей, рост эффективности маркетинговых мероприятий;
- рост прибыли, уровня продаж;
- увеличение стабильности (снижение риска);
- приобретение компанией дополнительных ключевых компетенций.

Для упрощения оценки степени и вероятности достижения компанией поставленных целей интегрированные параметры должны быть конкретизированы. Например, в первую группу можно включить показатель снижения себестоимости продукции или дистрибуции на 3 % , а также повышение уровня использования активов с 70 до 75 % в год и т.д.

Компании, как правило, отдают предпочтение различным формам партнерских отношений в следующих ситуациях:

- при передаче внутренних процессов на аутсорсинг, когда необходимо найти надежных поставщиков или торговых посредников;
- для реализации проектов развития бизнеса в новых для фирмы областях.

Привлечение партнеров, обладающих дополнительными компетенциями в данном бизнесе, может снизить риск и затраты.

2 этап. Переоценка существующих и поиск новых участников взаимоотношений (определение границ сети). Разработка портфельной стратегии фирмы

Формирование сети – ключевой стратегический компонент управления межфирменными отношениями. На этапе выбора участников сетевых отношений фирмы оценивают новых партнеров и переоценивают уже существующих. Одним из важных факторов успешного развития взаимоотношений является определение их участников, которые, с одной стороны, обладают высоким потенциалом и, с другой стороны, имеют сходные ожидания от эволюции взаимоотношений. Выбор участников взаимодействия осуществляется с учетом их целей (интересов). Он должен обеспечить устойчивость межфирменной сети и повышение ее конкурентоспособности.

Замена часто не происходит из-за недостатка информации о существующих на рынке возможностях или отсутствия у компаний формализованной стратегии управления взаимоотношениями.

Основными причинами, которые могут привести к переоценке партнеров и принятию решения об их замене, являются:

- снижение качества, значительное увеличение цен на продукцию или невыполнение постоянным поставщиком оговоренных в контракте условий;
- стремление фирмы или ее партнеров найти новых покупателей или поставщиков;
- изменение требований партнеров или ситуации на рынке.

Оценка потенциальных и существующих поставщиков и покупателей является частью сетевой стратегии фирмы.

Представим примерный перечень интегрированных групп и единичных параметров, используемых для изучения *межфирменных отношений и характеристики их участников*:

- *приверженность*, оцениваемая уровнем доверия, длительностью отношений, лояльностью, социальными связями в сети и др.;
- *ценность взаимоотношений,* измеряемая на основе двух групп показателей:
- *монетарные*: объем продаж, увеличение прибыли, снижение размера затрат на взаимодействие;
- *немонетарные*: усиление ключевых компетенций, удовлетворенность взаимоотношениями, уровень приверженности, кооперации, рост инновационного потенциала и др.
- *интенсивность взаимодействия* и обмена ресурсами, характеризуемая количеством и качеством совместно реализуемых проектов разработки новых продуктов, проведением маркетинговых мероприятий, приобретением доли акций партнера;
- *размер инвестиций* в развитие и поддержание взаимоотношений в форме взаимного кредитования или совместной реализации проектов. Материальные и нематериальные вложения связывают фирмы между собой и создают барьеры для их выхода из взаимоотношений;
- *формализация (стандартизация)* взаимоотношений, отражающая рутинность процедур взаимодействия и распределение ролей между их участниками, которые время от времени могут изменяться под влиянием внешних факторов или действий самих компаний. Зависит от уровня доверия между их участниками, ценности взаимоотношений и отражает характер связей между партнерами: устная договоренность, официальный контракт, рутинность процедур взаимодействия, распределение ролей между участниками взаимоотношений;
- *неопределенность* развития взаимоотношений, изменчивость партнера, характеризующая осознаваемый уровень риска;
- *уровень взаимного влияния*, отражающий степень вовлечения фирм в процесс принятия решений, связанных с установлением цен, определением сроков и объемов поставок, способов перевозки продукции и др. В зависимости от влияния каждой из сторон на условия заключения контракта между компаниями могут развиваться кооперативные или конкурентные отношения. Стремление к получению индивидуальной выгоды, а не реализации общих целей может привести к *конфликтам между партнерами;*

- *жизненный цикл взаимоотношений*, включающий следующие стадии: этап, предшествующий формированию взаимоотношений; этапы установления, развития, зрелости, спада и разрыва взаимоотношений. Знание жизненного цикла является важной характеристикой взаимоотношений, так как для каждого этапа их эволюции характерно свое соотношение уровня конкуренции и кооперации в межфирменных сетях. В процессе эволюции взаимоотношений происходит накопление опыта, сокращение неопределенности и дистанции между компаниями; снижение затрат, рост фактической и воспринимаемой приверженности, совместных инвестиций, а также увеличение формальной и неформальной адаптации партнеров. Классификация сетевых отношений по этапам развития осуществляется не только на основании периода их существования. На этапе развития могут находиться как новые взаимоотношения, так и существующие. Главная характеристика данного периода — повышение эффективности взаимодействия между партнерами.

Для того чтобы занять лидирующие позиции в сети, компания должна не только развивать собственные ключевые компетенции, но и участвовать в создании и распределении синергетических сетевых компетенций (эффектов).

Межфирменные отношения можно отнести к *корневым (ключевым) компетенциям* фирмы, если они соответствуют четырем основным критериям, сформулированным на основе теста Прахалада — Хамела [Prahalad, Hamel, 1990]:

1. Обеспечивают фирме потенциальный доступ на новые рынки (сферы деятельности).
2. Существенно влияют на характеристики конечной продукции фирмы: качество или цену.
3. Контрагент (покупатель, поставщик или конкурент) обладает важными для фирмы индивидуальными ключевыми компетенциями (инновационность, сильный бренд, большой репутационный капитал) или имеет доступ к сетевым компетенциям.
4. Фирме сложно найти замену существующему партнеру.

Сравнительные характеристики покупателей и поставщиков используются *для позиционирования основных участников рынка в сети относительно фокусной (центральной) фирмы.*

Поскольку характеристики фирм влияют на их поведение на рынке и определяют условия взаимодействия (дифференциацию в уровне качества, цен, условия поставок и продаж, степень адаптации продукта и технологии и др.), а также стратегию развития взаимоотношений, необходимо рассмотреть примерный перечень количественных и качественных параметров участников взаимодействия.

Следует отметить, что невозможно составить их полный перечень, поскольку он зависит от целей исследования, особенностей отрасли, компании, вида сети.

Количественные параметры:

- доля дохода / закупок партнера в общем объеме продаж (выручки) / закупок;
- уровень цен на закупаемые материалы и комплектующие относительно альтернативных предложений на рынке;
- уровень цен, по которым фирма реализует свою продукцию в сравнении с ценами конкурентов;

- удельные издержки фирмы относительно конкурентов.

Качественные параметры:

- *уровень качества и степень адаптации* закупаемых материалов и комплектующих относительно альтернативных предложений на рынке. Под качеством понимается набор всех характеристик продукции, имеющих ценность в глазах потребителей (функциональность, надежность, уровень обслуживания, престижность и т.д.);
- *соотношение качества и удельных издержек* относительно конкурентов;
- *сила влияния / зависимости*, измеряемая долей продаж / закупок фирмы в общем объеме, количеством альтернативных поставщиков / покупателей, долей продаж / закупок, размером затрат на переключение, уровнем стандартности (дифференциации, адаптации) закупаемой / реализуемой продукции, размером потерь в случае разрыва взаимоотношений, функциональной взаимозависимостью и взаимодополняемостью;
- *наличие у фирм ключевых компетенций,* определяющих их потенциал, силу его влияния / зависимости, перспективность взаимоотношений;
- *структурная взаимозависимость*, создаваемая в результате внедрения современных технологий и продуктов, адаптированных под требования участников взаимоотношений;
- *совместимость (согласованность)* общих целей компаний, демонстрирующая их усилия в поиске баланса между своими и общими интересами в сети. Согласовывая цели, участники межфирменных отношений ищут компромисс между краткосрочным оппортунизмом и формированием долгосрочных взаимоотношений с партнером. До тех пор пока цели фирм могут быть достигнуты только при сохранении партнерских отношений, они будут стремиться их поддерживать и развивать. Согласованность целей способствует росту интеграции и открытому обмену информацией, в том числе финансовой;
- *совместимость корпоративных культур, стиля управления* (философии и методов управления), измеряемых сопоставлением уровня инновационности компаний, стратегической ориентацией бизнеса, стремлением фирм избежать неопределенности и др.;
- *соразмерность компаний*, определяемая размером фирм, их потенциалом, положением в отрасли, имиджем, силой бренда и т.д.;
- *репутация фирмы* в сети, основанная на опыте взаимодействия с данным партнером. Формирует уверенность, связанную с потенциальными издержками и выгодами, возникающими при установлении и развитии взаимоотношений с рыночным агентом и др.;
- *прочие характеристики*, дополняющие анализ: географическая удаленность, общие конкуренты, сотрудничество на эксклюзивных условиях и т.д.

Совместимость целей, соразмерность компаний, репутация фирм, близость корпоративных культур и стиля управления и также прочие характеристики следует рассматривать в качестве *факторов, способствующих (или сдерживающих) сотрудничеству между компаниями.*

3 этап. Определение уровня интеграции и координации межфирменных отношений. Разработка дифференцированной стратегии управления взаимоотношениями

Классификация межфирменных отношений (портфельный анализ).

В рамках построения моделей управления портфелем взаимоотношений предлагаются различные способы оценки субъектов рынка и отношений с ними, например, на основе:

- уровня привлекательности партнера и степени зависимости от него [Olsen, Ellarm, 1997];
- степени согласованности интересов и ценности взаимоотношений с партнерами [Кущ, 2008; Юлдашева, Городилов, 2009; Grönroos, 1996; Krapfell et al., 1991; Payne, Holt, 2001; Ravald, Grönroos, 1997; Wilson, Jantrania, 1997];
- риска ведения бизнеса и добавленной контрагентом ценности продукту [Wilson, 1995];
- уровня затрат на обслуживание покупателя и цены [Shapiro et al, 1987];
- уровня привлекательности партнера и его стратегической совместимости с фирмой [Гурков, 2008] и др.

Портфельный анализ позволяет построить эффективную систему управления взаимоотношениями. Управляя портфелем взаимоотношений, фирма решает проблему выбора субъектов рынка и распределения ресурсов между ними. Как правило, компании используют сбалансированный подход к формированию и развитию сетевых отношений, что означает сочетание трансакционных и партнерских отношений в зависимости от их ценности, перспективности и т.д.

Определение ключевых покупателей и поставщиков

На данном этапе компания также определяет, какие из существующих или потенциальных партнеров являются или могут стать в будущем стратегически важными для организации. Для измерения используются рассмотренные нами интегрированные качественные параметры или более простые количественные показатели взаимоотношений, среди них:

– объем и доля продаж данному покупателю в общем объеме реализации;

– объем и доля закупок у данного поставщика;

– уровень цены и качества продукции поставщика;

– продолжительность взаимоотношений;

– прибыльность покупателя для компании.

Результаты анализа, полученные на предыдущем этапе, используются для определения уровня сотрудничества (вовлеченности) субъектов рынка в сетевые отношения, который зависит от их целей, параметров взаимоотношений, а также от характеристик внешней среды.

Несмотря на очевидное сходство, существует большое разнообразие классификаций форм межфирменных отношений (моделей взаимодействия) в зависимости от уровня координации и интеграции их участников [Christopher et al., 2002; Ford et al., 1998; Hollensen, 2003].

По мере развития взаимоотношений на смену конкурентному подходу к их организации приходит кооперативный подход, тесно связанный с маркетингом взаимоотношений.

Компаниям необходимо определить оптимальный уровень сотрудничества в сети и дифференцировать стратегию управления межфирменными отношениями. Этот аспект стратегического управления является наименее разработанным в современной теории маркетинга. В исследованиях по-прежнему недостаточное внимание уделяется изучению факторов, определяющих выбор уровня интеграции и координации межфирменного взаимодействия.

Поэтому рассмотрим критерии оценки перспектив развития сотрудничества в сети, выбора уровня координации и интеграции взаимоотношений и определения дифференцированной стратегии управления межфирменными отношениями (табл. 1).

Ключевыми параметрами модели являются стратегические цели создания партнерств, уровень согласованности интересов участников сети, однородность и совместимость партнеров, а также степень взаимозависимости участников взаимоотношений.

В качестве *стратегических целей* создания и развития партнерств компании могут рассматривать рост прибыли, снижение себестоимости продукции, повышение эффективности использования активов, улучшение качества продукта (услуги), расширение существующего рынка или выход на новые рынки, снижение риска ведения бизнеса, внедрение инноваций и т.д.

В процессе анализа устанавливается роль участников сети в достижении поставленных фирмой задач. Перспективы развития партнерства определяются согласованностью интересов компаний, а также их однородностью и совместимостью. Чем выше согласованность корпоративной культуры фирм — участников сетевых отношений, тем им проще развивать межфирменные отношения и тем выше вероятность их успешного развития. По мере развития взаимоотношений формируются устойчивые правила поведения рыночных агентов и сетевая культура. Рассогласованность интересов участников сети может привести к снижению эффективности межфирменных отношений. Однако взаимозависимость ресурсов и действий является одним из основных факторов, определяющих уровень координации и сотрудничества в сети.

Таблица 1

Критерии выбора уровня интеграции и координации взаимоотношений в сети

Групповые критерии	Индивидуальные показатели
Стратегические цели создания партнерств и уровень согласованности интересов участников сети	- количественная и качественная оценка роли развития межфирменных отношений с точки зрения достижения стратегических задач компании (снижение затрат, выход на новые рынки и т.д.); - оценка вероятности и степени реализации индивидуальных и групповых целей в рамках партнерства; - уровень согласованности (совместимости) стратегических целей, схожести ожиданий фирм от развития партнерства, в том числе их намерений развивать взаимоотношения.

Степень однородности и совместимости компаний	- однородность компаний с точки зрения их размеров, технологических процессов, организационной культуры, философии и методов управления, инновационности, положения в отрасли, репутации, силы бренда и т.д.; - соразмерность потенциала фирм (наличие у них корневых компетенций), способствующего достижению общих и индивидуальных стратегических целей, а также повышению коллективной конкурентоспособности; - географическая близость расположения фирм, наличие общих потребителей и конкурентов; - позитивный и негативный опыт сотрудничества в прошлом: уровень удовлетворенности взаимоотношениями, степень их выгодности, справедливости и равноправности;
Уровень зависимости (взаимозависимости) участников межфирменных отношений	- число поставщиков/покупателей и сложность их замены, зависящая от количества и качества альтернативных предложений; - уникальность поставляемого товара/услуги; - доля партнера в общем объеме продаж /закупок; - уровень адаптации и гибкости партнеров; - степень влияния компаний на стратегические направления развития партнеров, их маркетинговую политику (в т.ч. ценовую); - уровень контроля оперативной деятельности участников межфирменных отношений, в частности отгрузки готовой продукции или сырья и материалов; - продолжительность взаимоотношений; - прибыльность покупателя для компании.

По результатам анализа факторов, способствующих и препятствующих развитию сотрудничества в сети, компания выбирает модель управления взаимоотношениями с отдельными поставщиками и покупателями.

В зависимости от целей исследования могут быть использованы различные подходы к классификации моделей. Например, Д. Форд выделяет три основные модели управления взаимоотношениями на рынке [Ford et al., 1998]: трансакционные отношения, переходные отношения ограниченного сотрудничества и стратегические партнерские отношения. Анализируя факторы, определяющие выбор стратегии и типа взаимоотношений, автор отмечает необходимость учитывать следующие основные параметры: разнородность

компаний, их взаимозависимость (в области ресурсов, участников и процессов) и совместное развитие [Ibid: 166–168].

Возможно использование расширенной классификации из четырех моделей взаимоотношений в сети, различающихся уровнем координации управления и степенью совместного использования ресурсов [Christopher et al., 2002, 143−145]:

- трансакционные отношения в рамках классического маркетинга;
- переходные отношения, основанные на долгосрочном взаимодействии;
- взаимоотношения ограниченного сотрудничества;
- стратегические партнерства (интегрированные взаимоотношения), основанные на высоком уровне координации и интеграции ресурсов и деятельности.

Первый тип трансакционных отношений между компаниями сводится к простым взаимоотношениям купли-продажи, при этом другие формы взаимодействия между компаниями отсутствуют. Покупатель предпочитает трансакционный тип взаимоотношений, если он заинтересован в покупке недифференцированного товара с минимальными затратами времени и усилий. Ключевым при выборе партнера является коммерческая составляющая − цена на поставляемый продукт, прибыльность покупателя и др.

Положительной характеристикой такой структуры взаимодействия является минимальное расходование средств на управление большим количеством рыночных связей и низкие затраты на поиск и переключение на новых контрагентов. Каждый из участников взаимодействия стремится реализовать только собственные цели, не учитывая интересы других участников взаимоотношений.

В рамках второй модели (переходных отношений) управлением процессом закупки и продажи продукции занимаются руководители соответствующих отделов фирм, которые тесно взаимодействуют в вопросах организации поставок и последующих расчетов. Компании согласовывают в основном уровень цен на продукцию и сроки поставок, не сотрудничая в других областях (например, в вопросах повышения качества продукции). Не заключаются договоры об эксклюзивных поставках с одним или несколькими контрагентами. Данный тип взаимоотношений является более долгосрочным, чем первый, и требует от их участников инвестиции дополнительных ресурсов.

Ориентация на развитие сетевых отношений ограниченного сотрудничества (третья модель) предполагает формирование стабильных кооперативных отношений между фирмами, не зависящих от персональных связей между их менеджерами. Обе стороны не просто договариваются об уровне цен на продукты, но готовы инвестировать в развитие межфирменных отношений дополнительные ресурсы, которые укрепляют их взаимозависимость, увеличивая выгоды от взаимодействия. Покупатель приобретает товары по ценам ниже рыночных, а поставщик обеспечивает себе гарантированный объем продаж и снижение затрат на маркетинг. Поскольку между партнерами существует большая взаимозависимость, принимаемые ими совместно решения оказывают большое влияние на деятельность обеих сторон.

В четвертой модели границы между партнерами размыты и неопределенны. Компании не только совместно реализуют оперативное управление текущими процессами, но и осуществляют такие стратегические функции, как разработка и развитие нового продукта, проведение маркетинговых исследований и выход на новые рынки. Такого рода взаимоотношения развиваются благодаря готовности обеих сторон вкладывать

инвестиции в развитие и адаптацию ресурсов и деятельности для повышения ценности совместно создаваемого продукта (услуги) и удовлетворение требований партнеров.

В процессе подобного взаимодействия повышается эффективность деятельности участников взаимоотношений, растет ценность совместно создаваемого продукта. Обе стороны получают выгоду за счет передачи друг другу ресурсов, технологий и знаний.

Эффективное управление взаимоотношениями промышленной компании с бизнес-партнерами обеспечивает ей устойчивые конкурентные преимущества: позволяет получить значительную экономию на трансакционных издержках, способствует улучшению качества продукции, увеличивает инновационность организации и т.д. Несмотря на это, компании не стремятся взаимодействовать со всеми своими контрагентами в рамках интегрированной модели, поскольку развитие взаимоотношений с высоким уровнем вовлеченности требует существенных вложений ресурсов. Поэтому фирме необходимо планировать развитие данного типа взаимоотношений с ограниченным числом партнеров и управлять ими так же, как инвестициями в стратегические хозяйственные подразделения и продуктовый портфель.

С. Холленсен [Hollensen, 2003], анализируя взаимоотношения между поставщиками и покупателями, отмечал существование двух основных стратегических подходов к их формированию и развитию: конкурентный (сопернический) и кооперативный.

1. Конкурентная стратегия управления взаимоотношениями описана в теории трансакционных издержек. Согласно традиционному подходу, покупатель будет стремиться снизить силу влияния поставщика посредством закупки небольших объемов продукции у большого числа поставщиков. Покупатель избегает формирования сильных и тесных взаимоотношений с ограниченным количеством поставщиков, что может привести к высоким издержкам переключения на других партнеров.

При отсутствии долгосрочных взаимоотношений с кем-либо из поставщиков покупатель в любой момент может найти более выгодный канал поставок. В данной ситуации покупатель находится в постоянном поиске выгодных поставщиков на рынке, что позволяет ему оказывать влияние на закупочные цены.

Сила влияния покупателя в таких взаимоотношениях зависит от объема, доли закупок в общем объеме реализации поставщика, степени концентрации покупателей в отрасли, а также от уровня осведомленности компании об альтернативных вариантах предложения продукции различными поставщиками на рынке и реальных издержках ее производства. Покупатель может обладать значительной силой влияния на поставщика, если доля данного клиента в общем объеме реализации поставщика большая и на рынке отсутствует альтернативный покупатель, способный закупать продукцию в столь больших объемах.

2. Кооперативная стратегия управления взаимоотношениями «поставщик — покупатель» тесно связана с теорией маркетинга взаимоотношений. Организация кооперативных отношений между поставщиком и покупателем требует более сложной системы управления (системы контроля качества и организации поставок «точно в срок»), поскольку предполагает развитие различных форм сотрудничества между поставщиком и покупателем, в том числе в области разработки новых видов продукции и совершенствования технологий производства.

Постепенный переход взаимоотношений поставщика и покупателя из конкурентных в кооперативные обычно сопровождается формированием долгосрочных партнерств. По

мере расширения направлений взаимодействия между поставщиком и покупателем растет уровень взаимозависимости сторон, что, в свою очередь, повышает издержки переключения на альтернативного участника рынка.

Таким образом, по мере возникновения дополнительных форм взаимодействия между сторонами отношения поставщика и покупателя становятся более стабильными и взаимозависимыми. Увеличивается ответственность поставщика за снижение затрат, рост качества продукции, ее доставку, а также за разработку новых видов изделий, дизайна и упаковки. Сила влияния покупателя может снизиться, а сила влияния поставщика — повыситься, поскольку покупателю довольно сложно найти замену поставщику из-за выполнения им большого количества дополнительных функций.

Для уменьшения потенциального риска от тесного сотрудничества сторон покупатель может снизить не столько силу влияния поставщика, сколько его мотивацию к применению власти по отношению к покупателю. Этого можно достигнуть путем установления общих целей в рамках партнерства, осуществления совместных инвестиций, а также посредством создания единой ресурсной базы.

Надежный поставщик или покупатель — это партнер, который в своей деятельности не только руководствуется собственными интересами, но и учитывает интересы другого участника взаимоотношений, открыто обменивается информацией, выполняет условия контракта. Основой развития стабильного взаимовыгодного сотрудничества сторон является понимание возможности возникновения различных проблем в процессе взаимодействия партнеров и умение находить наиболее оптимальные пути их решения.

В табл. 2 показана взаимосвязь между распределением силы влияния сторон во взаимоотношениях «поставщик — покупатель» и стратегией управления взаимоотношениями. Сила влияния компании определяется ее долей продаж (закупок) в общем объеме продаж (закупок) партнера.

Таблица 2

Матрица распределения силы влияния компаний и стратегии управления взаимоотношениями

Поставщик / Покупатель	**Один**	**Несколько**	**Множество**
Один	**Кооперативная система**	Неравное распределение силы	Неравное распределение силы
Несколько	Неравное распределение силы	**Сбалансированная система**	Неравное распределение силы
Множество	Неравное распределение силы	Неравное распределение силы	**Конкурентная система**

Источник: [Hollensen, 2003: 227]

При равном числе участников взаимоотношений возможны три варианта их развития [Ibid: 227–229]:

«*Один поставщик — один покупатель» (кооперативная система взаимоотношений).* Посредством тщательного отбора покупатель выбирает одного поставщика, который будет удовлетворять в полном объеме его потребности в конкретном виде продукции или услуге.

В подобной ситуации покупатель часто оказывается в зависимости от поставщика, особенно в случае наличия на рынке большого числа альтернативных покупателей. Высокий уровень зависимости покупателя возникает и в результате вложения поставщиками значительных средств в покупку нового оборудования с целью снижения производственных затрат и повышения качества продукции. Значительная часть расходов на разработку и развитие новых видов продуктов осуществляется поставщиком, что также увеличивает барьеры переключения покупателя на альтернативного партнера.

Поставщик может использовать разработанные для данной компании новые виды продукции и технологии в своих целях: создать собственное производство конечного продукта либо продать данную информацию конкурентам. Однако персональные отношения между поставщиком и покупателем снижают степень риска оппортунистического поведения партнера.

Компания-покупатель часто стремится использовать свое положение с целью получения от поставщика конфиденциальной информации об уровне себестоимости выпускаемой им продукции, финансовых результатах деятельности компании и др. Долгосрочные контракты, прозрачность информации между партнерами и высокий уровень кооперации сторон призваны снизить уровень неопределенности поставщика в результатах взаимодействия с покупателем.

В случае прекращения взаимоотношений поставщик также рискует потерять средства, инвестированные в покупку оборудования, предназначенного для выпуска продукции, адаптированной под технологию и особенности производства определенного покупателя.

«Несколько поставщиков — несколько покупателей» (сбалансированные взаимоотношения). Взаимодействие с несколькими покупателями / поставщиками в отрасли означает формирование взаимоотношений компании с двумя или более участниками рынка. В такой ситуации покупатель и поставщик имеют равные возможности выбора партнера и защиты своего бизнеса.

Покупатели взаимодействуют с несколькими поставщиками для того, чтобы обезопасить себя от возможного сокращения поставок и избежать других негативных последствий, которые могут возникнуть при взаимодействии с одним поставщиком в отрасли. Поставщики, в свою очередь, посредством организации взаимоотношений с несколькими покупателями в отрасли стремятся обезопасить свой бизнес от возможного банкротства, неизбежного при эксклюзивном распределении продукции поставщика в случае существенного снижения объемов отгрузки единственному покупателю, например, при его финансовой несостоятельности.

Покупатель посредством организации подобных взаимоотношений может поддерживать достаточно высокий уровень конкуренции между своими поставщиками, снижая объемы закупок у партнеров, не выполняющих должным образом условия контракта, и одновременно повышая их у тех контрагентов, которые в полной мере удовлетворяют его

потребности. Покупатель также выбирает данный тип взаимоотношений в случае, когда никто из поставщиков не может адаптировать свой продукт к особенностям его технологии производства.

«Множество покупателей — множество поставщиков» (конкурентные взаимоотношения). Покупатели формируют временные взаимоотношения с большим количеством поставщиков, и наоборот. Обе стороны посредством организации конкурентных взаимоотношений преследуют собственные экономические цели и стремятся к максимизации прибыли своих компаний. Покупатель формирует взаимоотношения с большим числом поставщиков, каждый из которых занимает незначительную долю в общем объеме его закупок. Основным фактором выбора и отказа от взаимодействия с поставщиком является цена поставляемой продукции. Если в отрасли появляется поставщик, способный обеспечить данного покупателя тем же объемом продукции аналогичного качества, но по более низкой цене, покупатель предпочтет его старому партнеру. Аналогична ситуация выбора поставщиком покупателей в отрасли.

Что касается других форм взаимоотношений, представленных в таблице, все они основаны на неравном распределении силы влияния между поставщиками и покупателями. Если число поставщиков превышает количество покупателей, последние стремятся снизить цену на поставляемый продукт, параллельно повышая требования к его качеству и уровню обслуживания, или стремятся повысить уровень конкуренции среди существующих поставщиков.

Сила влияния покупателя повышается в случае, если издержки переключения на другого поставщика низкие и покупатель обладает полной информацией об имеющихся альтернативных предложениях на рынке.

Сила влияния поставщика увеличивается при небольшом количестве альтернативных предложений в отрасли, высокой степени дифференциации его продукции, высоких издержках переключения покупателя, а также если существует большая вероятность интеграции поставщиков.

В зависимости от соотношения силы влияния поставщика и покупателя на рынке складывается *четыре типа взаимоотношений, которые определяют стратегию управления межфирменным взаимодействием* (рис. 2). Рассмотрим подробнее каждый из вариантов соотношения сил влияния поставщиков и покупателей на рынке.

В сегменте доминирования покупателя клиент обладает рядом характеристик, позволяющих ему оказывать значительное влияние на поставщика. Клиент может потребовать от поставщика повышения качества продукции и / или снижения издержек производства, не предоставляя ему дополнительных выгод.

В сегменте взаимозависимости сторон обе компании — и поставщик, и покупатель — обладают ресурсами, развитие и использование которых требует их тесного сотрудничества, поскольку ни одна из сторон взаимоотношений не может принудить другую принимать решения и выполнять действия, в которых последняя не заинтересована. В таких условиях и поставщик, и покупатель получают ряд дополнительных выгод.

В сегменте независимости поставщика и покупателя ни одна из сторон взаимоотношений не может оказать значительного влияния на другую, поэтому участники взаимодействия соглашаются с преобладающим на рынке уровнем цен и качества продукции. Поставщики не

могут повышать цену на свою продукцию в одностороннем порядке, поэтому они получают средний уровень дохода.

В сегменте доминирования продавца поставщик обладает значительной силой влияния на покупателя, имея возможность существенно повышать цены на продукцию и снижать качество обслуживания. Поставщик получает дополнительный доход, не предоставляя дополнительных выгод своему партнеру. В такой ситуации поставщик часто обладает монопольной властью на рынке, выстраивая значительные барьеры входа в отрасль для конкурентов.

Рис. 2. Характеристика взаимоотношений «поставщик − покупатель» в зависимости от соотношения силы влияния сторон

Источник: [Hollensen, 2003: 229]

В случае сильной зависимости от партнера компания может использовать одну из следующих стратегий управления взаимоотношениями [Wilkinson, Young, 1997: 95−96]:

1. Прогнозировать будущее поведение своего рыночного агента и перестраиваться в соответствии с результатами прогноза. В условиях сложной и динамичной внешней среды подобные прогнозы могут оказаться дорогостоящими и ненадежными.
2. Осуществлять силовой контроль над контрагентом. Данная стратегия допустима лишь в случае, если фирма обладает сильной позицией на рынке и способ силового воздействия на партнера может определять развитие данных взаимоотношений.
3. Снизить свою зависимость от партнера. Это может быть достигнуто путем организации взаимоотношений в трансакционной форме «на расстоянии вытянутой руки» или переключения на других поставщиков стандартных видов продукции (услуг). Вертикальная интеграция позволяет полностью контролировать поставщика. Безусловно, технологические и рыночные ограничения могут сделать эти меры неосуществимыми.
4. Найти нового партнера на рынке для совместного планирования и реализации стратегии, способствующей достижению участниками взаимодействия совместных выгод.

Следовательно, на формирование и развитие стратегии управления взаимоотношениями оказывают влияние два основных фактора:

- *Ограничения в выборе партнера.* Компании иногда не имеют возможности свободного выбора партнера, и это оказывает непосредственное влияние на тип и эффективность доступных им стратегий управления межфирменными отношениями. Отсутствие выбора партнера возникает в ситуации, когда на рынке нет фирмы, способной удовлетворить запросы покупателя и предоставить ему товары / услуги необходимого качества, или в случае, когда компания не может разорвать взаимоотношения в связи с наличием обязательств по прошлым договорам.
- *Соотношение степени кооперации и конкуренции в межфирменных отношениях.* Показатели кооперации и конкуренции должны рассматриваться как взаимодополняющие, а не противоположные друг другу характеристики взаимоотношений. Это означает, что стратегии роста кооперации и снижения конкуренции не являются альтернативными. При разработке стратегии управления взаимоотношениями необходимо достижение баланса данных параметров. Кооперация — это другая форма конкуренции. Партнеры не должны допускать уступок, которые могут потенциально снизить их конкурентоспособность и ослабить рыночную позицию.

Завершая описание третьего этапа алгоритма процесса стратегического управления межфирменными отношениями, следует подчеркнуть, что предложенные в работе критерии выбора уровня интеграции и координации взаимоотношений в сети позволяют изучить факторы, способствующие и препятствующие развитию межфирменной кооперации, а также разработать дифференцированную стратегию управления сетевыми отношениями.

4 этап. Координация межфирменных отношений, регулирование среды взаимодействия, мониторинг результатов взаимоотношений и анализ их эффективности

На этапе управления взаимоотношениями определяются роли и обязательства их участников, проводится оценка бизнес-процессов, формируются стратегические и оперативные планы, разрабатывается система мотивации персонала и организуется процесс мониторинга результатов взаимоотношений.

Для эффективного управления взаимоотношениями создаются управляющие и координирующие органы — совместные управленческие команды, координационные советы, перекрестные советы директоров, представительские органы и т.п. Совершенствуется организационная структура фирмы: для управления взаимодействием с ключевыми клиентами формировать команды, состоящие из сотрудников разных подразделений, увеличивать частоту проведения переговоров с покупателем, улучшать систему обучения и мотивации персонала, непосредственно взаимодействующего с покупателями и поставщиками (менеджеров по работе с ключевыми партнерами, а также членов проектных групп).

Фирмы развивают сетевую инфраструктуру, совместно финансируют работу центров НИОКР, специально созданных тренинговых компаний, дистрибьюторских центров и др.

Важным аспектом является организация коммуникативного пространства, обеспечивающего координацию взаимодействия между сетевыми агентами. Для улучшения системы обмена информацией и роста ее открытости совершенствуются технические возможности средств коммуникации; формируются базы данных, в которых хранится, систематизируется и анализируется информация об организациях-партнерах, их целях и стратегиях, проблемах, возникающих в процессе взаимодействия, и перспективах развития взаимоотношений [Данько, 2008].

Принимаются решения относительно степени вовлеченности потребителей и поставщиков в процесс планирования в компании. Повышение информированности партнеров о целях фирмы может способствовать их совместной реализации. Участие в оперативном планировании необходимо для организации процесса производства, заказа, осуществления расчетов, при формировании бюджетов, обмена информацией и др.

Для формирования, поддержания и развития прибыльных и долгосрочных взаимоотношений с ключевыми партнерами компании должны развивать свои операционные способности, связанные с совместной разработкой новых видов товаров и услуг, внедрением современных информационных технологий, системы поставки продукции «точно в срок» и др.

Анализ эффективности управления межфирменными отношениями

И, наконец, проводится мониторинг, который включает в себя периодическую оценку целей и результатов их достижения, принятие решений относительно необходимости изменения структуры и характера взаимоотношений, а также стратегии управления межфирменным взаимодействием.

Анализ функционирования сетевой среды проводится путем экспертной оценки эффективности работы управляющих и координирующих органов, сетевой инфраструктуры.

Изучение взаимоотношений осуществляется на основе анализа системы качественных и количественных параметров, отражающих степень реализации целей, поставленных участниками межфирменного взаимодействия, уровень удовлетворенности партнеров взаимоотношениями и потенциал их развития и т.д.

Для проведения мониторинга, на наш взгляд, могут использоваться стратегические, экономические и социальные (поведенческие) параметры, среди них:

Стратегические параметры:

- степень реализации индивидуальных и коллективных целей в рамках партнерства;
- уровень удовлетворенности взаимоотношениями;
- преодоление «ресурсных разрывов» и создание конкурентных преимуществ;
- снижение сроков разработки и внедрения инноваций;
- снижение рисков и рост управляемости взаимоотношениями.

Экономические параметры:

- увеличение эффективности активов;
- рост объема продаж;
- увеличение прибыли;
- улучшение качества продукции;
- снижение размера затрат на взаимодействие (трансакционных издержек);
- соотношение выгод от взаимоотношений и затрат на их формирование и развитие.

Социальные (поведенческие) параметры:

- степень выполнения участниками взаимоотношений взятых на себя обязательств;
- рост доверия и приверженности партнеров;
- уровень кооперации / сотрудничества.

Постоянный мониторинг взаимоотношений с сетевыми партнерами на основе предложенных показателей позволяет оценить их эффективность. По результатам анализа фирмы могут формировать и развивать портфель ключевых партнеров (покупателей и поставщиков).

В зависимости от эффективности управления и потенциала межфирменных сетей менеджеры фирм принимают решение о *продолжении, приостановлении или разрыве взаимоотношений.*

В заключение отметим, что практическое использование предложенного в статье формализованного алгоритма процесса стратегического управления рыночными отношениями позволит компаниям сформировать эффективный механизм межфирменного взаимодействия, обеспечивающий устойчивость бизнеса и рост конкурентных преимуществ.

Список литературы

1. Гурков И.Б. Стратегия и структура корпорации. — 2-е изд., перераб. – М.: Издательство «Дело» АНХ, 2008. – 288 с.

2. Данько Т.П., Китова О.В. Система управления эффективностью маркетинга // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2008. – № 5. – С. 362–375.

3. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. – СПб.: Издат. Дом С.–Петерб. гос. ун-та, 2006. – 548 с.

4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121–139.

5. Кущ С.П. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках. - СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2008. — 272 с.

6. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике // Экономическая социология: новые подходы к институциональному и сетевому анализу / под ред. В. В. Радаева. – М. : РОССПЭН, 2002. – С. 169–172.

7. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. – 2003.– № 2. – С. 5–16.

8. Тис Д.Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая» экономика, рынки ноу-хау и нематериальные активы // Российский журнал менеджмента. – 2004. – том 2, № 4. – С. 95–120.

9. Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2003. – № 4. – с. 133–183.

10. Юлдашева О.У., Городилов В.А. Стратегии взаимодействия с покупателями и оценка их эффективности // Маркетинг взаимодействия в инновационной экономике: сборник материалов международной научной конференции (Санкт-Петербург, 28-30 сентября 2009 года): в 2 ч. Ч.1. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2009. — С.112–124.

11. Christopher M., Payn A., Ballantyne D. Relationship Marketing. Creating Stakeholder Value. – Oxford, UK : Butterworth-Heinemann, 2002. — 242 p.

12. Ford D. Managing Business Relationships. // D. Ford D (ed.). – N.Y. : John Wiley & Sons, 1998. – 292 p.

13. Grönroos C. Value – driven relational marketing: from products to resources and competences // Journal of Marketing Management. − 1997. − Vol. 13 (5). − pp. 407−419.

14. Hakansson H., Snehota I. No Business is an island: the network concept of business strategy // D. Ford (ed.). Understanding Business Markets. – L. : The Dryden Press, 1989. – pp. 136–151.

15. Hollensen S. Marketing Management: A Relationship Approach. – N.Y. : Pearson Education, Prentice Hall, 2003. – 787 p.

16. Krapfel R.E., Salmond D., Spekman R. A Strategic approach to managing buyer-seller relationships // European Journal of Marketing. – 1991. – № 25 (9). – pp. 22–37.

17. Olsen R.F., Ellram R.L. A portfolio approaches to supplier relationships // Industrial marketing management. – 1997. – № 26. – pp. 101-113.

18. Payne A., Holt S. Diagnosing customer value: integrating the value process and relationship marketing // British Journal of Management. – 2001. – Vol. 12. – pp. 159–182.

19. Prahalad C.K., Hamel G. The Core competence of the corporation // Harvard Business Review. – 1990. – № 68 (3). – pp. 79–91.

20. Ravald A., Grönroos C. The value concept and relationship marketing // European Journal of marketing. – 1996. – № 30 (2). – pp. 19-30.

21. Shapiro B.P., Rangan V.K., Moriarty R.T., Ross E.B. Manage customers for profits (not just sales) // Harvard Business Review. – 1987. September-October. – pp. 101–108.

22. Wilkinson I.F., Young L.G. Business dancing — the nature and role of interfirm relations in business strategy // D. Ford (ed.) Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks. – L.: The Dryder Press, Second edition, 1997. – pp. 82–101.

23. Wilson D.T. An integrated model of buyer-seller relationships // Journal of Academy of Marketing Science. – 1995. – № 23 (4). – pp. 335–345.

24. Wilson, D. T., Jantrania, S. Understanding the value of a relationship / D. T. Wilson, S. Jantrania // D. Ford (ed.) Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks. Second edition. – L.: The Dryder Press. – 1997. – pp. 288–304.

Literature

1. Gurkov I.B. Strategy and structure of corporations. — Second edition. — M.: Press “Delo” ANH, 2008. – 288 p.

2. Danko T.P., Kitova O.V. Control system for effectiveness marketing // Marketing and marketing research. – 2008. – № 5. – pp. 362–375.

3. Katkalo V.S. The evolution of strategic management theory. – SPb.: Saint Petersburg University Press, 2006. – 548 p.

4. Koulman G. Social and human capital // Social sciences and the present. – 2001. – № 3. – pp. 121–139.

5. Kouchtch S.P. Marketing relationships in industrial markets. SPb.: High School of Management Press; Publishing house of Saint Petersburg University, 2008. – 272 p.

6. Radaev V.V. The new institutional approach and deformalization of regulation in Russian economy // V.V. Radaev (ed.) Economic sociology: new approaches to institutional and network analysis. – M.: ROSSPEN, 2002. – pp. 169–172.

7. Radaev V.V. Understanding of capital, forms of capital and their convertibility // Social sciences and the present. – 2003. – № 2. – pp. 5–16.

8. Teece D. J. Capturing value from knowledge assets: the new economy, markets for know-how and intangible assets // Russian Management Journal. – 2004. – № 2 (1) – pp. 95–120.

9. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Vestnic Saint-Petersburg university. Ser. Management. – 2003. – № 4. – pp. 133–183.

10. Juldaseva O.U., Gorodilov V.A. Strategies for interacting with customers and estimation of their efficacy // Bagiev G., Meffert H. (eds.) The interaction marketing in innovation economy: proceeding from international scientific conference (Saint Petersburg, 28-30 sept. 2009): Vol.1. – SPb.: SPSUEF, 2009. – pp. 112– 124.

11. Christopher M., Payn A., Ballantyne D. Relationship Marketing. Creating Stakeholder Value. – Oxford, UK : Butterworth-Heinemann, 2002. — 242 p.

12. Ford D. Managing Business Relationships. // D. Ford D (ed.). – N.Y. : John Wiley & Sons, 1998. – 292 p.

13. Grönroos C. Value – driven relational marketing: from products to resources and competences // Journal of Marketing Management. − 1997. − Vol. 13 (5). − pp. 407−419.

14. Hakansson H., Snehota I. No Business is an island: the network concept of business strategy // D. Ford (ed.). Understanding Business Markets. – L. : The Dryden Press, 1989. – pp. 136–151.

15. Hollensen S. Marketing Management: A Relationship Approach. – N.Y. : Pearson Education, Prentice Hall, 2003. – 787 p.

16. Krapfel R.E., Salmond D., Spekman R. A Strategic approach to managing buyer-seller relationships // European Journal of Marketing. – 1991. – № 25 (9). – pp. 22–37.

17. Olsen R.F., Ellram R.L. A portfolio approaches to supplier relationships // Industrial marketing management. – 1997. – № 26. – pp. 101-113.

18. Payne A., Holt S. Diagnosing customer value: integrating the value process and relationship marketing // British Journal of Management. – 2001. – Vol. 12. – pp. 159–182.

19. Prahalad C.K., Hamel G. The Core competence of the corporation // Harvard Business Review. – 1990. – № 68 (3). – pp. 79–91.

20. Ravald A., Grönroos C. The value concept and relationship marketing // European Journal of marketing. – 1996. – № 30 (2). – pp. 19-30.

21. Shapiro B.P., Rangan V.K., Moriarty R.T., Ross E.B. Manage customers for profits (not just sales) // Harvard Business Review. – 1987. September-October. – pp. 101–108.

22. Wilkinson I.F., Young L.G. Business dancing — the nature and role of interfirm relations in business strategy // D. Ford (ed.) Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks. – L.: The Dryder Press, Second edition, 1997. – pp. 82–101.

23. Wilson D.T. An integrated model of buyer-seller relationships // Journal of Academy of Marketing Science. – 1995. – № 23 (4). – pp. 335–345.

24. Wilson, D. T., Jantrania, S. Understanding the value of a relationship / D. T. Wilson, S. Jantrania // D. Ford (ed.) Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks. Second edition. – L.: The Dryder Press. – 1997. – pp. 288–304.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РЕТРОСПЕКТИВНОМУ АНАЛИЗУ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ

Разманова С.В.

В статье рассмотрены методические подходы к анализу эффективности процессов слияний и поглощений в ретроспективном периоде. На примере интеграции нефтегазовых активов Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции продемонстрирована последовательность осуществления ретроспективного анализа и предложены критерии экспресс-анализа для выбора целевой компании

The paper reviews the methodical approaches to post-evaluating the effectiveness of merger and acquisition processes. Based on the example of agglomeration of the Timan-Pechora oil and gas bearing province's oil and gas assets, the post-evaluation sequence is demonstrated, and the express-analysis criteria for selecting the special purpose company are proposed

Ключевые слова: слияния и поглощения, перспективная оценка, ретроспективная оценка, бухгалтерский метод, рыночный метод, кумулятивная аномальная доходность, целевая компания, поглощающая компания, величина доказанных запасов, объем добычи углеводородов, стоимость приобретения одного барреля доказанных запасов углеводородов

Key words: mergers and acquisitions, long-term evaluation, post-evaluation, accounting approach, market approach, cumulative abnormal return, special purpose company, absorbing company, value of proven reserves, volume of hydrocarbon recovery, acquisition cost of one barrel of hydrocarbon reserves

Изучение эффективности интеграционных процессов до настоящего времени остается одной из наиболее сложных задач в области корпоративного управления. В отечественной экономико-правовой литературе практически отсутствуют комплексные исследования рынка слияний и поглощений в отраслевом разрезе, предусматривающие взаимосвязанный анализ макроэкономических процессов и управление слияниями и поглощениями на уровне компаний. Результаты исследований зарубежных ученых ориентированы, главным образом, на анализ сделок слияний и поглощений в развитых странах, а потому требуют адаптации в условиях российского рынка с учетом специфичности его развития в целом и особенностей процессов M&A в нефтегазовом секторе в частности.

В экономической литературе существуют различные подходы к определению и классификации сделок слияния и поглощения. В толковых словарях термин «слияние» (merger, amalgamation) обычно определяется как объединение двух и более организаций с

целью совместного покрытия расходов, повышения эффективности и избегания конкуренции для достижения лучших показателей прибыльности [1]. В аналогичных целях используется термин «поглощение» (takeover, acquisition), когда одна компания устанавливает контроль над другой через приобретение определенного количества акций с правом голоса, и различного рода альянсы (alliance, consolidation), также обычно предусматривающие перекрестное владение акциями (cross-shareholding).

В широком понимании слияния и поглощения связаны с переходом контроля над деятельностью компаний, который может носить как формальный, так и неформальный характер. В узком понимании под слиянием понимается передача всех прав и обязанностей двух или более компаний новому юридическому лицу в процессе реорганизации. Соответственно, поглощением считается прекращение деятельности одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому юридическому лицу. Такой подход к слияниям и поглощениям связан с юридическим определением категории реорганизации юридического лица, формами которого являются слияния и присоединения. Реорганизация компаний, как определено Гражданским кодексом РФ [2] и Законом об акционерных обществах [3], означает изменение юридического статуса одного или нескольких субъектов, задействованных в реорганизации.

Слияния в зарубежной практике обозначаются термином merger, подразумевающим объединение двух корпораций, в котором выживает только одна из них, а другая прекращает свое существование. При этом поглощающая компания берет на себя активы и обязательства поглощаемой компании [4]. Термин «поглощение» (takeover, acquisition) является более неопределенным и поэтому используется как в отношении враждебных, так и дружественных сделок. По существу, поглощение представляет собой установление контроля одной компании над другой в результате выкупа поглощающей компанией контрольного пакета акций компании-цели.

В законодательстве РФ под слиянием понимается «возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних» [3]. Термин «поглощение» в данном документе отсутствует. Взамен используется термин «присоединение», означающий «прекращение одного или нескольких обществ с передачей всех их прав и обязанностей другому обществу». Вместе с тем, в Указе Президента РФ «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий» [5] отмечается, что поглощением одного предприятия другим признается приобретение последним контрольного пакета акций первого.

Современные теоретические трактовки выделяют три основных мотива корпоративных слияний и поглощений.

1. Синергетическая теория (synergy theory), в соответствии с которой возникающая при интеграции бизнеса новая промышленная структура может использовать широкий спектр преимуществ (синергий), образовавшихся вследствие объединения ресурсов этих корпораций. Данная теория получила известность благодаря правилам «2+2=5» или «1+1>2», впервые сформулированным в работе М. Брэдли, А. Десаи и Е. Хан Ким [6] в 1983 г.

2. Теория агентских издержек (agency cost theory) была предложена М. Дженсеном [7] в 1986 г. Данная теория акцентирует внимание на конфликте интересов собственников компаний и ее менеджеров, который приводит к возникновению мотивов слияний и поглощений, не связанных с экономической целесообразностью сделки и, следовательно, противоречащих интересам собственников компании.

3. Гипотеза гордыни (hubris hypothesis), предложенная Ричардом Роллом [8] в 1986 г., предполагает, что поглощение ряда компаний происходит в результате субъективных решений менеджеров поглощающей компании, при этом создание новой стоимости в процессе объединения фирм и получение синергетического эффекта отнюдь не является в числе приоритетных мотивов для осуществления поглощения.

Мировая и российская практика интеграционных процессов показывает, что слияния и поглощения охватывают все вышеприведенные теоретические гипотезы.

Существующие варианты оценки слияний и поглощений можно разделить на два принципиально различающихся между собой подхода – перспективную и ретроспективную оценку слияний и поглощений [9]. Сущность перспективной оценки заключается в сравнении сумм затрат с оценкой приобретаемой компании, осуществленной методом дисконтирования будущих денежных доходов. Второй вид оценки – ретроспективный анализ – позволяет анализировать эффективность слияний и поглощений на основе рассмотрения динамики производственно-финансовых показателей деятельности компаний в определенном временном периоде после осуществления слияния [10]. В отличие от перспективной оценки слияний и поглощений, задачей ретроспективной оценки является определение соответствия проведенного слияния критерию максимизации стоимости. Исследования по проблеме ретроспективной оценки эффективности слияний и поглощений представлены, главным образом, работами американских экономистов. Они выделяют три ключевых метода оценки эффективности: бухгалтерский, рыночный и комбинированный, сочетающий в себе элементы первых двух методов.

Бухгалтерский метод основан на сопоставлении результатов деятельности компаний до и после слияния на основе данных бухгалтерской отчетности. Такой подход использовался в работах широкого круга западных авторов [11] . Оценка эффективности в этом случае осуществляется на основании сравнения ряда производственных и финансовых показателей, к которым относятся: доля на рынке, операционные показатели (объем производства, уровень себестоимости) и финансовые показатели (прибыль, рентабельность собственного капитала, рентабельность активов, а также другие финансовые коэффициенты). Соотношение бухгалтерских и производственных показателей до и после осуществления слияния дает возможность оценить потенциал компании и сделать заключение об экономической целесообразности сделки. Второй подход к ретроспективной оценке эффективности слияния основывается на исследовании реакции рынка на информацию о предстоящем слиянии, а также влияние данного события на избыточную доходность ценных бумаг поглощающей и целевой компаний. Следует отметить, что основой для всех исследований, соответствующих данному подходу, является методика CAR (Cumulative Abnormal Returns), или кумулятивной аномальной доходности [12]. Впервые этот метод был применен в 1969 г. в работе Ю. Фама, который, исследуя котировки акций на протяжении 30 месяцев до и после объявления о сделке, пришел к выводам об аномальной доходности ценных бумаг компаний, участвующих в сделках слияний и поглощений [13].

Анализ результатов конкретных слияний и поглощений является одним из ключевых моментов на всем протяжении интеграционного процесса, поскольку позволяет проанализировать факторы, оказавшие непосредственное влияние на эффективность состоявшегося слияния, и сделать соответствующие выводы для дальнейшего осуществления финансовой стратегии компании.

Мировым процессам в сфере слияний и поглощений присуща определенная цикличность и волнообразный характер. В настоящее время в практике западных стран (США) выделяется пять периодов высокой активности в области слияний, которые принято называть волнами слияний. В становлении отечественного рынка пока не представляется возможным установить цикличность и выделить соответствующие волны по аналогии с мировым, поскольку с момента его становления развитие происходило только по нарастающей. За период с 1999 г. по 2008 г., т.е. за 10 лет, рынок слияний и поглощений в России вырос более чем в 30 раз. Кроме того, российский рынок слияний и поглощений следует рассматривать как часть мирового рынка, и, таким образом, интеграционные процессы, происходящие в отечественной экономике, являются частью глобальных международных процессов слияний и поглощений.

Характерной чертой российских слияний и поглощений является их зависимость от силовых и властных структур. Большинство слияний и поглощений выражали политические интересы местных или других уровней власти. Формы и методы осуществления слияний и поглощений в современной России сформировались под влиянием опыта Западной Европы и США с учетом национальной специфики ведения бизнеса.

Пионерами процессов слияний и поглощений в России на всех этапах становления рынка M&A стали компании нефтяной и нефтеперерабатывающей промышленности. На начальном этапе рыночных преобразований в 1991-1992 гг., еще до возникновения ВИНК, появились так называемые малые нефтяные компании (МНК). Их создание в форме совместных предприятий было результатом инициативы крупных нефтедобывающих объединений, стремившихся увеличить экспорт нефти. В Республике Коми и НАО на базе объединения «Коминефть» стали образовываться многочисленные предприятия с участием иностранного капитала. Таким образом, на протяжении 90-х гг. прошлого столетия в нефтяной отрасли Северо-Запада России происходили процессы, обратные интеграционным. Их результатом явилось появление неинтегрированных нефтяных компаний с участием как иностранного, так и российского капитала.

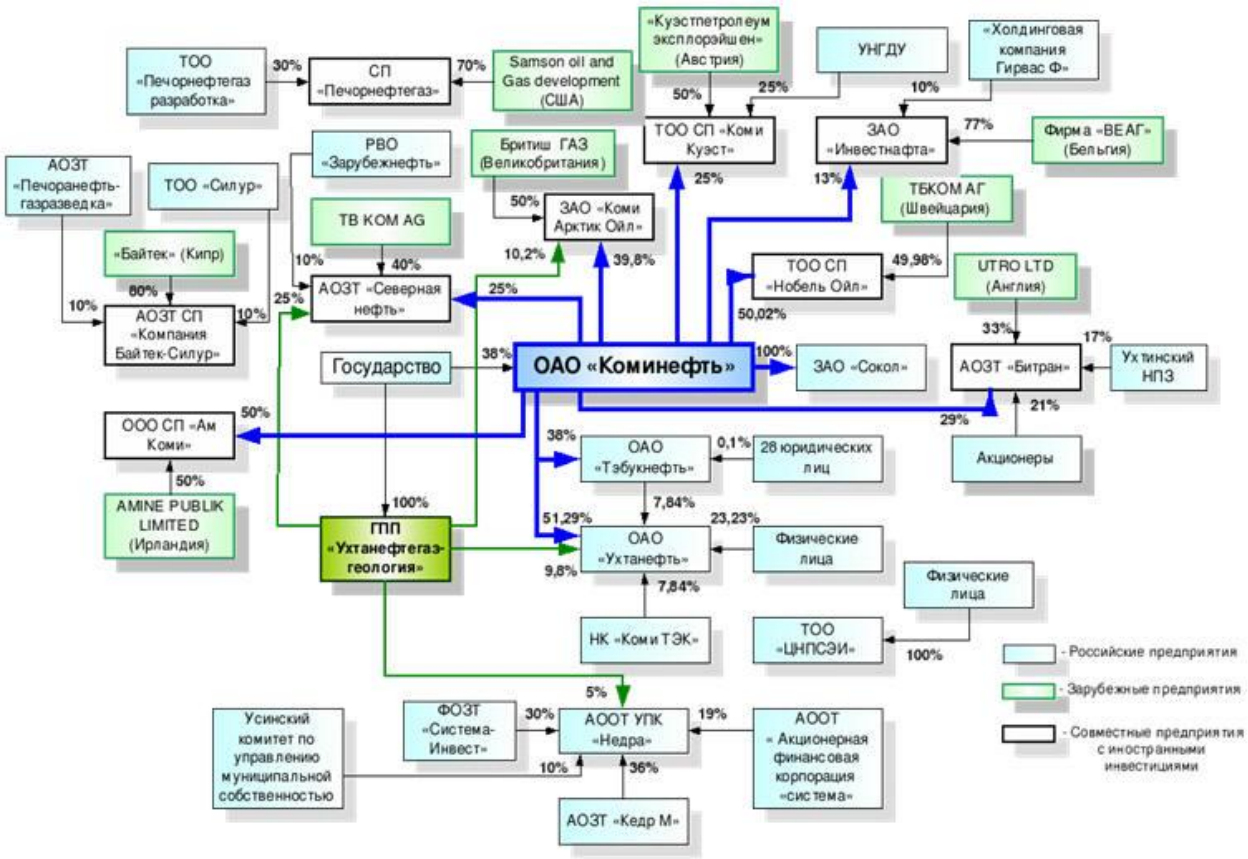

Рис. 1. Процесс возникновения неинтегрированных нефтяных компаний в Республике Коми по состоянию на 01.01.1997 г. [14]

Путем объединения акционерных обществ «Коминефть», «Ухтинский нефтеперерабатывающий завод» и «Коминефтепродукт» в июне 1994 г. создается ОАО НК «Коми ТЭК». Схема, представленная на рис. 1, наглядно демонстрирует не только процесс образования неинтегрированных нефтяных компаний в Республике Коми, но и перераспределение активов ОАО «Коминефть» в пользу иностранного капитала.

К началу 2000 г. в связи с положительной ценовой динамикой у крупных ВИНК возник интерес к поглощению наиболее успешных неинтегрированных компаний для увеличения объемов добычи, роста запасов и повышения капитализации. Наиболее последовательно поглощениями занималась компания ОАО НК «ЛУКОЙЛ». Политика этой НК в Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции (НГП) изначально имела целью максимально возможную консолидацию местных предприятий.

В начале 2003 г. ОАО «Роснефть» была осуществлена сделка по приобретению активов компании ОАО «Северная нефть» (до слияния с ОАО «Роснефть» имела статус ЗАО). Таким образом, нефтегазовые запасы Тимано-Печорской провинции стали осваивать две ВИНК. На нефтяные активы Тимано-Печорской НГП обратили внимание ТНК-ВР и ОАО НК «Газпромнефть». В настоящее время на территории Северо-Западного региона присутствуют несколько крупных ВИНК, и основные отечественные нефтяные компании включены в их структуру.

Таблица 1

Процесс инкорпорирования нефтяных компаний в структуру ОАО НК «ЛУКОЙЛ» [14]

Период	Объект сделки	Доля пакета акций	Сумма сделки
1999	НК «Коми ТЭК»	100 %	500 млн долл.
	ЗАО «Нобель Ойл»	49,98%	70 млн долл.
2000	АО «Коминефть»	Нет данных*	Нет данных
	АО «Ухтинский нефтеперерабатывающий завод»	Нет данных	Нет данных

	ЗАО «Коми Арктик Ойл»	50%	28 млн долл.
	ООО «СП Парманефть»	56,25%	Нет данных
	АОЗТ«Битран»	54%	Нет данных
2001-2002	ООО СП«АмКоми»	55%	38,5 млн долл.
	ЗАО «Байтек-Силур»	97,2%	78 млн долл.
	ТОО СП «Коми Куэст»	Нет данных	Нет данных
	ЗАО «Инвестнафта»	Нет данных	Нет данных
2003	ОАО «Тэбукнефть»	48,66%	4,179 млрд руб. или 138 млн долл.
	ОАО «Ухтанефть»	55,36%	
	ЗАО «РКМ-Ойл»	77,39%	
	ОАО «ЯНТК»	99%	240 млн долл.
2005	ЗАО «СеверТЭК»	50%	321,5 млн долл.

** 41,43% акций АО «Коминефть» принадлежало НК «Коми ТЭК»*

В последние годы на территории Республики Коми не происходило активного поглощения ВИНК малых компаний, но сохранялась тенденция покупки одних малых нефтяных компаний другими. Основные приобретения были сделаны независимыми нефтяными компаниями с иностранным капиталом. В период 2003-2008 гг. в Республике Коми было осуществлено более 20 подобных сделок.

Зарубежные компании контролируют в общей сложности около 30 средних и малых нефтегазовых предприятий на территории России. В Республике Коми также присутствует довольно значительная группа иностранных инвесторов, владеющих отечественными нефтяными активами (рис. 2). В 2005 г. в добывающей отрасли ТЭК Республики Коми присутствовало 13 организаций, образованных с участием иностранного капитала, тогда как к концу 2009 г. их число возросло до 21 [15].

Следует отметить, что в настоящее время данный регион притягивает внимание стран, на инвестиционных возможностях которых финансовый кризис отражается не столь явно (Китай, Индия, Корея, Вьетнам и др.). Поэтому существует вероятность того, что в ближайшие два-три года в части присутствия зарубежных компаний в Тимано-Печорской

провинции инвестиционный вектор изменит свое направление от европейских развитых стран к странам АТР.

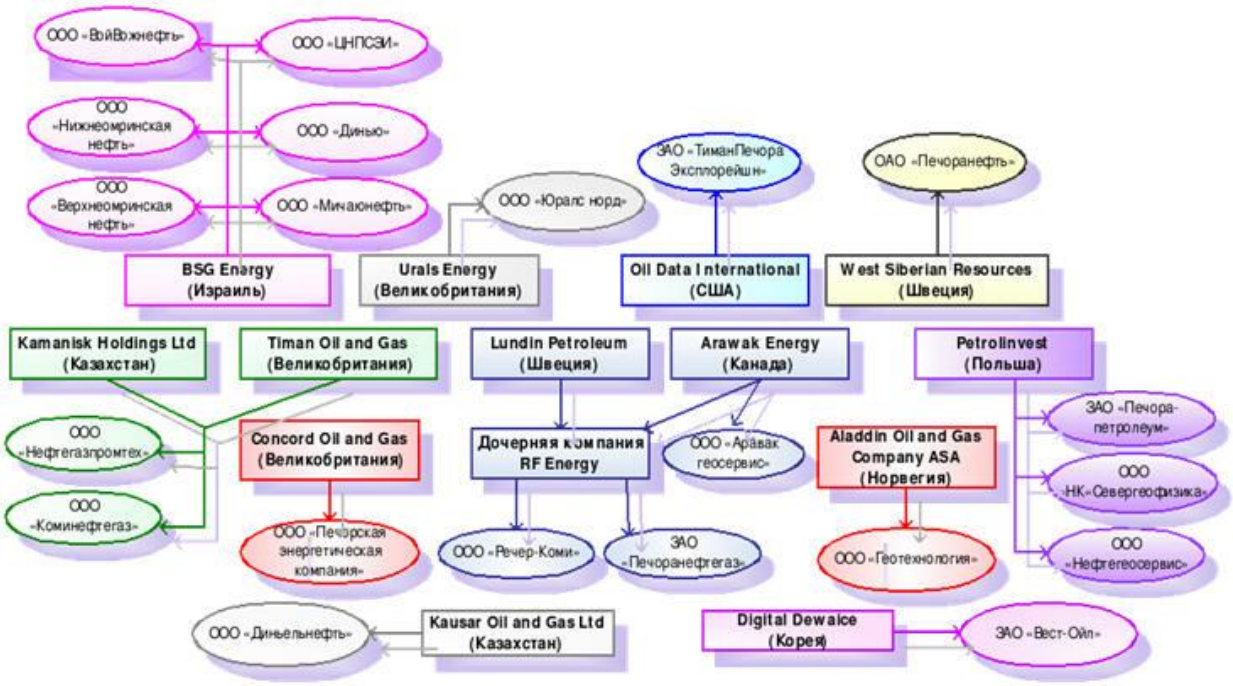

Рис. 2. Основные МНК Коми, принадлежащие иностранным инвесторам по состоянию на 01.01.2009 г. [16]

Теперь обратимся к ретроспективной оценке эффективности слияний и поглощений в топливно-энергетическом комплексе Республики Коми на основе рыночного и бухгалтерского методов, а также проанализируем целесообразность состоявшихся сделок с точки зрения ценности приобретаемых запасов углеводородов.

В период 1999-2008 гг. в Республике Коми было совершено более 30 сделок с активами нефтяных компаний. В связи с тем, что наиболее доступными в плане получения информации были данные об исторических курсах доходности обыкновенных акций ОАО НК «ЛУКОЙЛ», автором проанализированы девять слияний, инициированных этой вертикально-интегрированной нефтяной компанией (ВИНК). При оценке эффективности данных сделок рыночным методом для акций ОАО НК «ЛУКОЙЛ» в расчете величины CAR был использован индекс РТС. Шесть сделок были осуществлены компаниями с участием иностранного капитала, поэтому в расчетах показателей рыночной доходности для последующего определения CAR по акциям Urals Energy и West Siberian Resources выбраны исторические значения индекса FTSE -100 Лондонской фондовой биржи, по акциям Lundin Petroleum AB – OMXS-30 Стокгольмской фондовой биржи, по акциям Arawak Energy Corporation – TSX Канадской фондовой биржи. Измерение результативности по 15 осуществленным сделкам во временных диапазонах ±1, ±3, ±7,

±14, ±21, ±30, ±40 дней относительно даты официального объявления о сделке свидетельствует о том, что чем длиннее анализируемый интервал, тем больше вероятность получения отрицательной аномальной доходности компаний. Вместе с тем необходимо отметить, что по мере увеличения «окна» анализа отделить влияние конкретного слияния от влияния других событий становится значительно труднее. Поэтому было сделано предположение, что временной период ±3 дня является достаточным горизонтом для адекватного выделения информации о сделке [17,18]. Данные об официальных датах объявления поглощений получены из пресс-релизов исследуемых компаний.

В результате проведенного исследования выявлена положительная аномальная доходность в диапазоне 0,37 ÷ 27,64 % после анонсирования 12 сделок и отрицательная аномальная доходность в диапазоне минус 0,02 ÷ минус 11,72 % после анонсирования трех сделок по интеграции нефтяных компаний республики Коми в структуры других компаний (табл.2).

Распределение ряда значений кумулятивной аномальной доходности, рассчитанное на основе пакета STADIA, близко к нормальному со средним значением 4,65. Следовательно, в целом акционеры поглощающих компаний (табл.2) выигрывают в процессе интеграции, поскольку их акции в среднем имеют положительные значения аномальной доходности.

Таблица 2

Влияние слияний и поглощений на стоимость акций поглощающей компании

Поглощающая компания	**Поглощаемая компания**	**Дата объявления сделки**	**Анализируемый период**	**Значение CAR, %**
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	НК «Коми ТЭК»	09.09.1999	06.09.1999-14.09.1999	1,10
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ЗАО «Нобель Ойл»	02.11.1999	28.10.1999-05.11.1999	2,35
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ЗАО «Коми Арктик Ойл»	10.03.2000	06.03.2000-15.03.2000	1,77
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ООО «СП Парманефть»	27.04.2000	24.04.2000-04.05.2000	2,46
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	Bitech Petroleum Corporation	17.07.2001	12.07.2001-20.07.2001	–0,02

ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ООО СП «АмКоми»	08.08.2001	03.08.2001-13.08.2001	2,45
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ОАО «Ухтанефть», ОАО «Тэбукнефть» и ЗАО «РКМ-Ойл».	27.03.2003	24.03.2003-01.04.2003	0,95
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ОАО «ЯНТК»	02.04.2003	28.03.2003-07.04.2003	1,61
Arawak Energy Corporation	ЗАО «Печоранефтегаз»	12.07. 2004	09.07.2004-19.07.2004	27,64
West Siberian Resources	ОАО «Печоранефть»	14.07.2005	11.07.2005-19.07.2005	23,33
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ЗАО «СеверТЭК»	22.11.2005	17.11.2005-25.11.2005	0,37
Urals Energy	ООО «Динью»	03.11.2005	31.10.2005-08.11.2005	–0,05
Urals Energy	ООО «Мичаюнефть»	01.12.2005	28.11.2005-06.12.2005	5,29
Lundin Petroleum AB	Valkyries Petroleum Corporation	29.05.2006	24.05.2006-01.06.2006	12,21
Urals Energy	ООО «Вой-Вожнефть», ООО «Нижнеомринская нефть» и ООО «Верхнеомринская нефть»	19.05.2006	16.05.2006-24.05.2006	–11,72

Дополнительно к рыночному методу автором была проведена оценка эффективности слияний и поглощений бухгалтерским методом в части тех предприятий, которые, согласно реакции фондового рынка, были отнесены к категории неэффективных. При сравнительном анализе было установлено, что слияние ООО «Динью» и Urals Energy вопреки ожиданиям рынка оказалось успешным для обеих компаний (табл.3).

Таким образом, автор делает вывод о том, что при проведении ретроспективного анализа слияний и поглощений рыночный метод обязательно должен быть дополнен бухгалтерским методом, поскольку это помогает аналитикам выявлять корреляционные связи между стоимостью компаний в предынтеграционном и постинтеграционном периодах и динамикой показателей производственного и финансового характера.

Таблица 3

Сравнительный анализ финансовых коэффициентов для ООО «Динью» и Urals Energy [18]

Финансовый коэффициент	Значение коэффициента*	
	ООО «Динью» (включая ООО «Мичаюнефть»)	Urals Energy
P/E, доли ед.	4,04/ 132,3	-100,1/ 56,7
P/S, доли ед.	0,61/ 1,94	45,2/ 4,2
P/EBITDA, доли ед.	2,26/ 17,6	-/ 23,0
P/добыча, дол./т	139,9/ 2853,8	6465,4/ 1488,5
P/ док.запасы, дол./т	6,92/ 55,58	123,5/ 57,6
ROA, доли ед.	0,087/ 0,005	-0,03/ 0,019
Leverage, доли ед.	1,85/ 0,5	2,79/ 0,76

**В числителе – до совершения сделки, в знаменателе – после совершения сделки*

Систематизация сведений о сделках слияний и поглощений на территории Тимано-Печорской НГП позволила осуществить анализ целесообразности состоявшихся сделок с точки зрения ценности приобретаемых запасов углеводородов.

Данные, представленные в табл. 4, наглядно свидетельствуют о том, что в период с 1999 г. по 2008 г. стоимость нефтегазовых активов республики Коми в сделках слияний и поглощений изменялась по доказанным запасам в пределах от 0,04 до 12,0 долл. / boe, по геологическим запасам от 0,01 до 3,9 долл. / boe. На фоне динамики средней мировой стоимости покупки барреля запасов: от 3,14 до 12,86 долл. / boe, продажа объектов нефтегазового бизнеса предприятий Тимано-Печорской НГП вместе с лицензиями на поиск, разведку и добычу выглядит явно недооцененной, поскольку стоимость доказанных запасов в недрах перспективной и обустроенной нефтегазоносной провинции на порядок отличается от средних значений затрат на приобретение аналогичных запасов в мире.

Причины такого несоответствия кроются в несовершенстве российской институциональной среды на рубеже 2000-х гг. Подавляющее большинство акций средних и малых нефтяных компаний не котировалось на российском фондовом рынке в связи с

выбором иных организационно–правовых форм (ЗАО), поэтому степень их недооцененности могла иметь очень широкий диапазон. В случае развитого эффективного фондового рынка стоимость затрат компании на приобретение барреля доказанных запасов путем слияний и поглощений была бы значительно ближе к уровню средних мировых цен приобретений нефтегазовых активов.

Таблица 4

Стоимость приобретения одного барреля запасов углеводородов в Тимано-Печорской НГП в период 1999-2008 гг. [18]

Поглощающая компания	Компания-цель	Сумма сделки, млн долл.	Стоимость приобретения одного барреля запасов УВ в нефтяном эквиваленте, долл./ boe, в том числе	
			геологических	доказанных
1	2	3	4	5
1999 год				
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	НК «Коми ТЭК»	500,0	0,08	0,39
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ЗАО «Нобель Ойл»	70,0	0,02	0,19
*Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире**				***5,96***
2000 год				
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ЗАО «Коми Арктик Ойл»	28,0	0,03	0,08
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ООО «СП Парманефть»	Нет данных	Нет данных	Нет данных
*Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире**				***4,66***
2001год				
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ООО СП«АмКоми»	38,5	0,14	0,40

ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ЗАО «Байтек-Силур»	78,0	0,15	0,56
Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире[*]				***4,09***
2003 год				
ОАО НК «Роснефть»	ОАО Северная нефть	600,0	0,2	0,6
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ОАО «Тэбукнефть»	138,0	0,1	0,3
	ОАО «Ухтанефть»			
	ЗАО «РКМ-Ойл»			
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ОАО «ЯНТК»	240,0	0,2	0,6
ОАО НК «Русснефть»	ОАО «Комнедра»	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире[*]				***3,83***
2004 год				
Urals Energy	ООО «ЦНПСЭИ»	6,8	0,2	0,8
ОАО «Зарубежнефть»	ООО «Диньельнефть»	20,0	0,2	0,9
Valkyries Petroleum Corporation	ЗАО «Печоранефтегаз»	39,0	0,5	1,5
Arawak Energy Corporation	ЗАО «Печоранефтегаз»	42,5	0,6	1,7
Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире[*]				***3,1***
2005 год				
West Siberian Resources	ОАО «Печоранефть»	115,0	0,9	2,3
Urals Energy	ООО «Динью»	70,0	1,5	3,3

Urals Energy	ООО «Мичаюнефть»	0,2	0,01	0,04
ОАО НК «ЛУКОЙЛ»	ЗАО «СеверТЭК»	321,5	0,4	1,2
Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире[*]				***9,62***
2006 год				
Concord Oil and Gas	ООО «Печорская энергетическая компания»	30,0	0,5	1,4
Valkyries Petroleum Corporation	ООО «Речер-Коми»	18,0	1,1	3,0
Lundin Petroleum AB	Valkyries Petroleum Corporation	700,0	Нет данных	12,0
Urals Energy	ООО «Войвожнефть», ООО «Нижнеомринская нефть» и ООО «Верхнеомринская нефть»	1,5	0,01	0,04
Aladdin Oil and Gas Company	ООО «Геотехнология»	5,9	0,4	2,4
Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире[*]				***12,86***
2007 год				
Kausar Oil and Gas Ltd	ООО «Диньельнефть»	Нет данных	Нет данных	Нет данных
Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире[*]				***10,01***
2008 год				
Digital Dewaice	ЗАО «Вест-Ойл»	Нет данных	Нет данных	Нет данных

BSG Investments Limited	ООО «Войвожнефть», ООО «Нижнеомринская нефть», ООО «Верхнеомринская нефть», ООО «Мичаюнефть», ООО «Динью»	93,5	0,3	1,2
Kamanisk Holdings Ltd	Timan Oil and Gas	100,0	0,8	5,3
BSG Investments Limited	ООО «ЦНПСЭИ»	13,9	0,3	1,5
*Средняя стоимость приобретения барреля запасов в сделках по слияниям и поглощениям в мире**				***11,51***

** По данным консалтинговой компании John S. Herold, Inc*

Процессы интеграции нефтегазовых компаний на территории Тимано-Печорской нефтегазоносной провинции (ТПП) продолжаются и в настоящее время. В частности, это объясняется тем, что именно в ТПП открыто свыше 200 нефтяных и газовых месторождений, а добыча углеводородов осуществляется с 30-х гг. XX века. По территории ТПП проходят магистральные нефте- и газопроводы, соединяющие не только ее, но и месторождения Западной Сибири с отечественными НПЗ и зарубежными рынками углеводородов. Поэтому не удивительно, что на начальном этапе рыночных отношений именно в этом регионе появились совместные предприятия, независимые и малые нефтяные компании, которые уже прошли ряд преобразований путем слияний и поглощений. Изучение и анализ эффективности этих новых явлений в нашей экономике представляет большой научный и практический интерес.

В условиях текущего экономического кризиса, когда просчёты в определении направлений финансирования могут стать для бизнеса фатальными, роль адекватной оценки эффективности интеграционных процессов как в перспективном, так и в ретроспективном периоде значительно возрастает. Необходимо отметить, что кризис в большей степени сказался на мелких неинтегрированных нефтегазовых компаниях, для которых эффективное слияние или поглощение является залогом не только сохранения независимости от ВИНК, но и элементарного выживания на рынке.

В табл. 5 приведены основные показатели для экспресс-анализа нефтегазовой компании, которые можно использовать при обосновании выбора целевой компании в перспективных сделках слияний и поглощений. Предлагаемый экспресс-анализ

охватывает аспекты деятельности ВИНК с помощью показателей, характеризующих фундаментальные факторы стоимости, в том числе специфических показателей, используемых сегодня только при анализе деятельности предприятий топливно-энергетического комплекса. Для обозначения рыночной стоимости компании используется аббревиатура MVC (market value of the company).

Автором предлагается использовать именно соотношения показателей предполагаемой компании-цели и компании-покупателя как в ретроспективе, так и на стадии принятия решения о целесообразности сделки, анализируя ее инвестиционную привлекательность путем расчета коэффициентов, приведенных ниже. После осуществления интеграции компаний также имеет смысл оценить размер и динамику данных показателей. Очевидно, что для заключения об инвестиционной привлекательности компании-цели, а также последующей оценке целесообразности проведенного слияния аналитик должен просмотреть комбинации финансовых, инвестиционных и производственных параметров компании, охватывающие различные аспекты ее деятельности. Эти показатели сделают срез стратегии компании по важнейшим направлениям: техническому совершенствованию; кадровой, финансовой и инновационной политике.

Таблица 5

Критерии экспресс-анализа для выбора целевой компании

Рекомендуемый показатель	Характеристика	Экономическая сущность	Примечание
$M1 = \frac{MVC}{Net\ Income}$	Отношение рыночной стоимости компании к чистой прибыли	Чем выше данный показатель, тем менее привлекательны инвестиции в конкретное предприятие	Универсальный показатель
$\frac{\quad}{\quad}$	Отношение рыночной стоимости компании к прибыли до вычета соответствующих налогов, процентов по привлеченным средствам и амортизационных отчислений	Позволяет оценить способность компании осуществлять и минимизировать свои расходы	Универсальный показатель

$M3 = \frac{MVC}{Sales}$	Отношение рыночной стоимости компании к выручке за последний год	Данный коэффициент информирует: во сколько может обойтись установление полного контроля над денежными потоками компании.	Универсальный показатель
$M4 = \frac{MVC}{\text{Доказанные запасы}}$	Отражает степень оцененности рынком запасов предприятия	Невысокое значение данного показателя может говорить о перспективе роста стоимости компании	Специфический показатель
$M5 = \frac{MVC}{\text{Объем добычи УВ}}$	Отношение рыночной стоимости компании к годовому объему добычи углеводородов	Характеризует меру использования компанией экономического потенциала, заключенного в единице используемого природного ресурса.	Специфический показатель
$ROE = \frac{Net\ Income}{Equity}$	Отношение чистой прибыли к собственному капиталу	Формирует представление о доходах, которые компания генерирует для своих акционеров за счет собственного капитала	Универсальный показатель
$ROA = \frac{Net\ Income}{Total\ Assets}$	Отношение чистой прибыли к суммарным активам компании	Показывает, насколько эффективно компания формирует величину и структуру своих активов	Универсальный показатель
$Leverage = \frac{Debt}{Equity}$	Отношение величины суммарных обязательств компании к собственному капиталу	Показывает в какой степени деятельность конкретной компания зависит от заемного капитала	Универсальный показатель
$B = \frac{\text{Объем добычи УВ}}{\text{ССЧ ППП}}$	Отношение годового объема добычи	Характеризует выработку	Специфический показатель

	углеводородов к среднесписочной численности промышленно-производственного персонала компании в соответствующем периоде	продукции на одного работника. Показатель должен быть сопоставлен со среднеотраслевым значением в аналогичном периоде	

Предложенная схема экспресс-анализа нефтегазовой компании для выявления ее инвестиционной привлекательности в качестве целевой компании, безусловно, не является исчерпывающей. Вместе с тем, находясь на стыке затратного и сравнительного подходов, она позволит более гибко подойти к вопросу оценки целесообразности слияний и поглощений нефтегазовых компаний, позволяя еще на первых шагах интеграционного процесса отбирать наиболее интересные компании для предстоящей сделки.

Список литературы

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика – 2002. – С. 891-892.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30 ноября 1994 u/ №51-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 21 октяб. 1994 г. (в ред. от 27 дек. 2009 г.) и часть вторая от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 дек.1995 г. (в ред. от 17 июля 2009 г.).
3. Об акционерных обществах: федер. закон Рос. Федерации от 26 дек. 1995 г. № 208-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 24 нояб. 1995 г. (в ред. от 12 дек. 2009 г.)
4. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Бизнес Бук, – 2007. – С. 21.
5. О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий: Указ Президента Рос. Федерации от 16 нояб. 1992 г. № 1392.
6. Bradley, M., Desai, A., Kim, E.H. The rationale behind interfirm tender offers./ Journal of Financial Economics. – 1983. – Vol.11 – P. 195.
7. Jensen, M.C. Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers. / American Economic Review. – 1986. – Vol.76. – Pp. 323-329.

8. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate takeovers // Journal of Business. – 1986. – Vol. 59 – Pp. 197-216.

9. Пирогов А.Н. Оценка слияний и поглощений российских компаний // Управление компанией. –2002. – № 5. – С.65-70.

10. Генске М.А. Оценки эффективности и неэффективности слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. –2004. – №6. –С.73-79.

11. Bradley, M., Desai, A., Kim, E.H. The rationale behind interfirm tender offers./ Journal of Financial Economics. – 1983. – Vol.11. – Pp. 183-206.

12. Brealy, R.A., Myers S.C. Principes of corporate finance. Sevent edition. – New York: McGraw-Hill inc– 2003. – Pp. 325-330.

13. Fama,E., Fisher,L., Jensen,M., Roll,R. The adjustment of stock prices to new information / International Economic Review. – 1969. – Vol.10. – Pp. 1-21.

14. Разманова С.В. Инкорпорирование предприятий нефтяного сектора в Республике Коми // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом: научн.-эконом. ж. – М.: ОАО «ВНИИОЭНГ», 2006. – № 5 – С. 19-25.

15. Статистический ежегодник Республики Коми // Стат.сб. – Сыктывкар: Комистат, 2010. – С.231.

16. Разманова С.В. Иностранный капитал в нефтегазовых активах Коми // Нефть. Газ. Промышленность: инф.- аналит. ж. – С - Пб.: ООО «Издательство, торговля и промышленность», 2008. – № 1. – С 29-31.

17. Разманова С.В. Ретроспективная оценка эффективности процессов слияний и поглощений (на примере нефтяных компаний Республики Коми) // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом: научн.- эконом. ж. – М.: ОАО «ВНИИОЭНГ», 2008. – № 10. – С. 18-22.

18. Разманова С.В. Исследование эффективности интеграционных процессов в нефтегазовой отрасли // Финансы и кредит – М.: Издательский Дом «Финансы и кредит», 2010. – № 23 (407).– С. 46-59.

Literature

1. Finance-credit encyclopedic dictionary / ed. A.G. Gryaznova. – M.: Finance and statistics – 2002. – Pp. 891-892.

2. Civil code of the Russian Federation. Part one from 30 November 1994 №51-FЗ: enacted by the State Duma of the Russian Federation Federal Assembly on 21 October 1994 (ed. from 27 December 2009) and part two from 26 January 1996 № 14-FЗ: enacted by the State

Duma of the Russian Federation Federal Assembly on 22 December 1995 (ed. from 17 July 2009).

3. On joint-stock companies: the Russian Federation federal law from 26 December 1995 г. № 208-FЗ: enacted by the State Duma of the Russian Federation Federal Assembly on 24 November 1995 (ed. from 12 December 2009).

4. Gaughan Patrick A. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings – M.: Alpina Business Book – 2007. – P. 21.

5. On the measures for implementation of industrial policy while privatizing government enterprises: Edict of the President of the Russian Federation from 16 November 1992. № 1392.

6. Bradley, M., Desai, A., Kim, E.H. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers./ Journal of Financial Economics. – 1983. – Vol.11 – P. 195.

7. Jensen, M.C. Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance and Takeovers. / American Economic Review. – 1986. – Vol.76. – Pp. 323-329.

8. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers // Journal of Business. – 1986. – Vol. 59 – Pp. 197-216.

9. Pirogov A.N. Evaluation of Mergers and Acquisitions of Russian Companies // Enterprise Management. –2002. – № 5. – Pp.65-70.

10. Genske M.A. Evaluation of effectiveness and non-effectiveness of mergers and acquisitions // Management in Russia and Abroad. –2004. – №6. –Pp.73-79.

11. Bradley, M., Desai, A., Kim, E.H. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers./ Journal of Financial Economics. – 1983. – Vol.11. – Pp. 183-206.

12. Brealy, R.A., Myers S.C. Principles of Corporate Finance. Seventh edition. – New York: McGraw-Hill Inc. – 2003. – Pp. 325-330.

13. Fama,E., Fisher,L., Jensen,M., Roll,R. The Adjustment of Stock Prices to New Information / International Economic Review. – 1969. – Vol.10. – Pp. 1-21.

14. Razmanova S.V. Incorporating Oil Sector Enterprises in the Komi Republic // Issues of Oil and Gas Complex Economics and Management: sci.-econ. mag. – M.: OJSC “VNIIOENG”, 2006. – № 5 – Pp. 19-25.

15. The yearly statistics of the Komi Republic // Stat. comp. – Syktyvkar: Komistat, 2008. – P.203.

16. Razmanova S.V. Foreign Capital in the Oil and Gas Assets of Komi // Oil. Gas. Industry: inf.- analyt. mag. – S - Pb.: «Printing house, trade and industry» LLC, 2008. – № 1. – Pp. 29-31.

17. Razmanova S.V. Post-evaluating the effectiveness of mergers and acquisitions processes (case study of the Komi Republic Oil companies) // Issues of Oil and Gas Complex Economics and Management: sci.-econ. mag. – M.: OJSC “VNIIOENG”, 2008. – № 10. – Pp. 18-22.

18. Razmanova S.V. Investigating the Effectiveness of Integration Processes in Oil and Gas Industry // Finance and Credit – M.: Publishing House “Finance and Credit”, 2010. – № 23 (407).– Pp. 46-59.

КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД ПРИ РЕИНЖИНИРИНГЕ БИЗНЕСА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Рудакова О.С.

В статье рассмотрена концепция реинжиниринга бизнес-процессов, обладающая мощным потенциалом реформирования и модернизации хозяйственных систем. Проанализированы особенности современного этапа развития реинжиниринга, использующего когнитивный подход. Показана важность развития творческого потенциала промышленной организации в повышении эффективности производства.

The article concentrates on the concept of reengineering of business processes, which incorporates a large-yield potential for reformation and modernization of various economic systems. It analyses peculiarities of the current stage development of reengineering, based on cognitive approach. It also covers the importance of creativity potential of an industrial body as a efficiency increase factor.

Ключевые слова: промышленная организация, когнитология, бизнес-процесс, системный подход, когнитивный реинжиниринг, когнитивный менеджмент, реинжиниринг, обучающаяся организация, творческий потенциал
Keywords: industrial body, cognitive science, business-process, the system approach, cognitive reengineering, cognitive management, reengineering, self-learning organization, creativity

Принятая в ноябре 2008 года Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года определила в качестве основной задачи на предстоящий период переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста, способной обеспечить рост конкурентоспособности российской продукции и услуг на внутреннем и мировом рынке. Повышение национальной конкурентоспособности является комплексной задачей, успех которой определяется развитием человеческого капитала, экономических институтов, реализацией и укреплением уже имеющихся конкурентных преимуществ России.

Обострение конкуренции на мировом и внутреннем рынке вызвало к жизни особую тактику и стратегию промышленных организаций, для которых накопление, резервирование и своевременное использование инноваций стало первостепенным орудием в борьбе за рынки.

Современную экономику в настоящее время часто определяют как экономику знаний. Этим термином обозначает такую экономику, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности [1]. В такой

экономике знания обогащают все отрасли, все секторы и всех участников экономических процессов. Знания представляют собой то, что многие промышленные организации все в большей степени производят, продают и приобретают. Промышленным организациям приходится решать настолько сложные задачи, что это заставляет их развивать передовые знания и максимально эффективно использовать их. Быстрое, непредсказуемое изменение рыночного спроса предполагает, что промышленные организации должны научиться понимать то, что происходит вокруг них, и адаптироваться к тому, они должны «научиться учиться». Мировая конкуренция в свою очередь требует такого уровня эффективности и новаторства, который может быть обеспечен только при наиболее полном использовании знаний. И наконец, современные информационные технологии сделали возможным вовлечение в хозяйственный оборот небольших сегментов рынка и индивидуальных потребителей, создавая жесткую конкурентную среду для удовлетворения специфических требований потребителей [2].

Понимание промышленными организациями значения знаний для успешного внедрения инноваций поможет им стать лидерами в своей области. Изменения через инновации становятся повседневной задачей. Особый интерес представляют управленческие инновации, которые гораздо дешевле, чем технологические и внедренческие. Ожидается, что именно управленческие инновации в ближайшие годы станут одним из основных факторов повышения конкурентоспособности на мировом рынке.

Эффективность работы любой промышленной организации в значительной степени определяется эффективностью управления, его соответствием внутренним и внешним условиям деятельности. Изменение этих условий вызывает изменение подходов к управлению. Во второй половине XX-го столетия научно-технический прогресс и колоссальная концентрация научного и производственного потенциалов привели к реструктуризации мировой экономики. Ведущие роли в ней стали играть отрасли, непосредственно удовлетворяющие потребности людей и основанные на прогрессивных технологиях. Производство товаров и услуг ориентировалось уже не на удовлетворение массовых потребностей, а на специализированные запросы и небольшие по емкости рынки. Жизнеспособность бизнеса стала определяться его гибкостью, динамичностью и адаптивностью к требованиям внешней среды.

Под влиянием этих изменений произошла смена парадигмы и принципов управления. Промышленную организацию начали рассматривать как «открытую» систему, ориентированную, в первую очередь, на качество продукции и/или услуг. Главным источником прибавочной стоимости стал высококвалифицированный персонал,

использующий современные информационные технологии, резко возросла роль мотивации работников и потребность в формировании новой организационной культуры. Все это заставило промышленные организации искать новые ключевые компетенции и уникальные конкурентные преимущества, а значит, изменяться. Управление изменениями – это реализация потребности промышленной организации в своем развитии. Важной задачей является изменение самого процесса управления. Доминировавший ранее функциональный подход к управлению, основанный на старой парадигме, не соответствовал новым экономическим условиям. В качестве инновационного управленческого подхода российским промышленным организациям необходимо шире внедрять процессный подход в управлении, целесообразно освоить методы реинжиниринга бизнес-процессов.

Процессный подход к управлению в полной мере соответствует новой парадигме управления и построен на новых принципах управления: направленности на постоянное улучшение качества конечного продукта и удовлетворение клиента, взаимной ответственность за результат бизнес-процесса между всеми его участниками, эффективной системы мотивации работы персонала, снижении значимости и силы действия бюрократического механизма и др. Важно подчеркнуть, что этот переход стал возможен благодаря бурному прогрессу в информационных технологиях и их прикладной адаптации в сфере производства и управления.

Процессный подход открывает новые возможности для построения эффективной промышленной организации, однако, при переходе к нему, проявляется комплекс проблем теоретического, методологического и прикладного характера. Для их успешного решения теория управления начинает активно использовать исследовательские инструменты других наук, постепенно превращаясь в междисциплинарную научную дисциплину с постоянно меняющейся структурой. Наиболее сильное влияние на совершенствование методологии управления оказали экономическая теория, математика, социология и психология.

Инструментом этих преобразований является реинжиниринг бизнес-процессов, коренное изменение процессов, технологий, а главное – отношения людей [3].

Обращение к теме реинжиниринга, под которым понимается кардинальное изменение традиционной функционально ориентированной структуры управления экономической системы, основанное на выделении взаимодействующих бизнес-процессов, обусловлено необходимостью не устранять системные ошибки в несоответствующей современному рынку схеме управления промышленной организацией, а внедрять принципиально новую модель бизнеса. Такая системная

трансформация - явление достаточно новое как для российских промышленных организаций, так и для организаций, давно функционирующих в условиях развитого рынка. Внедрение ее позволит снять многие проблемы функционально ориентированных структур управления, типичных для большинства организаций: незаинтересованность в общих результатах, сложность обмена информацией; конкуренция и конфликты между обособленными подразделениями.

Особую сложность реинжинирингу придает то, что в данном процессе участвует значительное количество бизнес-процессов, влияющих друг на друга. Выбор объекта или инструмента реинжиниринга зависит от уровня, на котором осуществляются преобразования в промышленной организации. Реинжиниринг бизнес-процессов промышленной организации входит в сферу вопросов организационного развития и одновременно в сферу корпоративного управления, так как принятие основных решений о реформировании – прерогатива корпоративного управления, а проведение собственно преобразований относится к оперативному управлению.

Как показывает мировой и уже имеющийся отечественный опыт применения реинжиниринга, для реализации этих целей наиболее эффективным является соответствующее моделирование управленческих решений на основе анализа и выделения бизнес-процессов. Глубина и направленность изменений, реализуемых в процессе проведения реинжиниринга, адекватны масштабности и содержательности проблем, которые стоят перед российскими промышленными организациями в процессе реформирования и адаптации их систем управления к условиям новой экономики. Поэтому осуществление трансформаций посредством реинжиниринга может быть обозначено как самостоятельное концептуально-методологическое направление, именуемое как «реинжиниринговое проектирование». Под дефиницией «реинжиниринговое проектирование» понимается комплекс организационных, кадровых, коммуникационных, информационных и финансовых мероприятий, характеризующихся принципиальным (кардинальным) характером выполняемых преобразований.

Трансформация структуры производства и управления на команды бизнес-процессов является следствием изменений рынков сбыта и новых требований, предъявляемых к его участникам, в первую очередь в предоставлении покупателю права выбора, и значительное повышение уровня сервисного обслуживания. Обеспечение возможности предоставления покупателю широкого выбора продукции достигается за счет выпуска товаров, выполненных на основе индивидуальных заказов потребителей, многовариантности комплектации стандартной продукции, предоставления сопутствующих услуг и гибкой стоимостной политики, что предполагает качественно

более совершенную организацию деятельности промышленной организации, достигаемую в процессе последовательного реформирования.

Детализированное исследование особенностей проявления инновационных тенденций в промышленности подтверждает общий вывод о том, что для эффективного функционирования в новой экономике системы управления промышленными организациями должны постоянно вносить изменения в свою деятельность, регулярно адаптировать жизненный цикл к условиям внешней среды, делая мероприятия по его реформированию органической частью развития. На уровне промышленной организации компетенция теории реформирования охватывает, систематизирует и готовит наиболее приемлемые для каждого конкретного хозяйствующего субъекта ответы на вопросы, связанные с управлением преобразованиями, включая организационные, кадровые, коммуникационные и информационные аспекты.

В условиях постоянно изменяющейся внешней среды для сохранения своих позиций и обеспечения конкурентоспособности отечественным промышленным организациям необходимо доказать способность к адаптации к постоянным и динамичным изменениям внешней среды, умение своевременно вносить изменения в организацию своей деятельности, активно осуществлять преобразования.

На это и направлен реинжиниринг бизнес-процессов как комплекс междисциплинарных принципов, реализующий системный подход к построению и функционированию системы управления. Основной чертой, отличающей концепцию реинжиниринга, является проведенный на основе комплексного подхода синтез элементов существующих парадигм управления, обладающий на несколько порядков более мощным потенциалом реформирования и модернизации хозяйственных систем.

Несмотря на то что реинжиниринг представляет собой концепцию радикальных преобразований, предполагающую отказ от использования применяемых подходов и методов, он основывается на широкой исторической базе развития управленческой мысли, предполагает органичное использование накопленного опыта в процессе разработки новых идей и приемов руководства.

Как управленческая парадигма реинжиниринг представляет собой переосмысление и радикальную перестройку бизнес-процессов с целью улучшения таких важных показателей, как стоимость, качество, уровень сервиса на основе качественного нового взаимодействия различных сфер экономической системы для кардинальной модернизации деятельности.

Создание промышленных организаций предполагает предварительный этап бизнес-планирования и проектирования, в составе которых также возможно учитывать различные

аспекты функционирования организации в будущем. Однако последующая деятельность и, тем более развитие промышленной организации невозможны без дальнейшего перепроектирования и реорганизации созданных процессов и структур. Таким образом, на микроуровне промышленной организации происходит постоянное реформирование и модернизация, которые реализуются путем проведения реинжиниринга, обозначающего новое фундаментальное понимание целей и задач промышленной организации, способов их достижения, а также решительную и значительную реорганизацию на основе использования современных информационных и когнитивных технологий.

Интеллектуальные технологии играют важную роль в реинжиниринге бизнеса. Интеллектуальные системы поддержки принятия решений позволяют управлять бизнесом в различных локальных местах процессов, обеспечивают гибкость при производстве, позволяют реализовать быструю доставку покупателям и поддерживают быстрые и безбумажные транзакции между поставщиками, производителями и различными торговыми посредниками. Интеллектуальные технологии могут быть интегрированы на различных уровнях организации для реализации микро- и макрозадач.

Одним из характерных отличий реинжиниринга бизнес-процессов от развивающихся в последнее время различных концепций менеджмента, таких, например, как управление по целям, бенчмаркинг, тотальное управление качеством, заключается в его динамичности, в том, что данный подход не предполагает длительного, пошагового совершенствования, а нацелен на проведение глубоких и всесторонних коренных изменений системы управления. Именно эта стремительность изменений в промышленных организациях позволит достичь последовательности и постепенности реформ на более высоком макроэкономическом уровне. В этом диалектика экономического реформирования: чтобы масштабные реформы не были бесконечно длинными, они должны основываться на стремительных изменениях в организациях, которые способны быстро реагировать на последовательно обновляемые в ходе модернизации условия хозяйствования. В этой связи реинжиниринг выступает в качестве методического приема реформирования, реализуемого на уровне промышленной организации, что позволяет уточнить цели и задачи данной деятельности, расширить состав ожидаемых результатов ее реализации.

Можно утверждать, что современный реинжиниринг отличается от той концепции, которая появилась в 90-х гг. прошлого века. Ведь это не застывшая методология, она находится в постоянном развитии. Большое влияние на развитие реинжиниринга оказала когнитология. Когнитология – наука о познавательных процессах и мышлении, изучающая закономерности процессов восприятия, познания, понимания, преобразования,

представления, мышления, рефлексии и обучения и моделирующая принципы организации и работы естественных и искусственных интеллектуальных систем, основываясь на аналитическом, синтетическом и синергетическом подходах. Методологической основой когнитологии являются информационный, кибернетический, системный и синергетический подходы [1].

Развитие когнитологии идет по пути все большего углубления в такие «нерациональные» области, как интуиция и креативность. В практическом менеджменте часто возникают ситуации, связанные с необходимостью описания и осмысления быстрых процессов нахождения решения, часто «самопроизвольного», вырастания осмысленных результатов из хаотической, часто бессмысленной исходной информации.

Из понимания того факта, что направления конкуренции изменились и борьба за интеллектуальные ресурсы потеснила зависимость от природных ресурсов, возникла новая концепция «когнитивный менеджмент».

Когнитивный менеджмент – это систематическое управление процессами, посредством которых знание идентифицируется, накапливается, распределяется и применяется в организации для улучшения ее деятельности. Принципы когнитивного менеджмента:

- знания возникают и пребывают в умах людей;
- совместное использование знаний предполагает доверие;
- технология делает возможным новые формы когнитивного поведения
- знание является продуктом творчества, и чтобы оно развивалось в новых направлениях, его нужно поощрять [1].

Для современного реинжиниринга важна когнитивная составляющая. Предпосылкой к применению когнитивного подхода при реинжиниринге бизнеса является сложность анализа процессов и принятия управленческих решений, обусловленная рядом следующих особенностей, присущих этим областям:

- человек – активная составляющая процесса функционирования;
- многоаспектность происходящих процессов, их взаимосвязанность;
- отсутствие достаточной количественной информации о динамике процессов;
- изменчивость характера процессов.

Необходимо отметить, что когнитивный подход понимает под информацией не любые данные или сведения, а только те, которые могут быть интерпретированы человеком.

В новой экономике повышение эффективности производства достигается в большей мере за счет роста творческой составляющей трудовой деятельности. Именно на

результатах творческого труда как первоисточнике принципиально новых производств основан технологический и организационный прогресс, а творческий подход к управлению промышленными организациями является базой инновационного развития.

Творческий потенциал персонала есть способность и решимость к преодолению препятствий, решению поставленных задач. Здесь речь идет о мотивированном и немотивированном подходе. В первом случае творческий потенциал опирается на знания, выбор методов, социальные критерии, культурные универсалии и т.д. Во втором случае знание может не играть решающей роли, и тогда процесс использования творческого потенциала становится интуитивным, идет путем проб и ошибок.

При решении определенной бизнес-задачи существует противоречие между тем, что есть, и тем, что необходимо промышленной организации для проведения успешного реинжиниринга. Данное противоречие и есть, с одной стороны, внутренний побудительный стимул активации творческого потенциала каждого сотрудника, с другой – побуждение к внешней активности в решении задач реинжиниринга организации.

Потенциал творческой активности коллектива сотрудников промышленной организации, который обеспечивает эффективное использование человеческих активов, позволяет получить больше, чем сумму усилий отдельных членов организации, т.е. достигается синергетический эффект. Составляющая творческого потенциала определяется корпоративной культурой. Корпоративная культура способствует накоплению знаний, приобретению новых навыков, обогащению опыта и совершенствованию профессиональных качеств. Корпоративная культура организации – это неотъемлемая часть творческого потенциала организации. Она определяет эффективность творческого процесса и успешность наращивания знаний и навыков сотрудниками организации.

Концепция обновленного реинжиниринга по-прежнему ориентируется на процессы, однако теперь в сфере его интересов находятся самые сложные процессы, которые практически не затрагивались раньше. Для успеха реинжиниринга необходима готовность промышленной организации к изменениям. В этом и заключается главный фактор успеха проекта по реинжинирингу бизнеса. Новую роль в проекте по реинжинирингу получают информационные технологии: они становятся не только инструментом собственно реинжиниринга, но и средством подготовки промышленной организации к проведению изменений. Более совершенная информационная база не принесет желаемого результата, если не изменить компетенцию персонала, имея в виду не только организационные (обязанности, полномочия), но и чисто квалификационные (возможности, способности, навыки) параметры.

В связи с этим в современной России требуются новые методы развития промышленных организаций, основанные на стыке гуманитарного и инженерного подходов, что позволит получить синергетический эффект от их взаимодействия. Этот подход базируется на современных достижениях информационных, а именно когнитивных, технологий совершенствования промышленной организации. Необходимо развитие симбиоза концепции управления знаниями, реинжиниринга бизнес-процессов и когнитивной человеческой составляющей, что становится наиболее востребованным инструментом преобразований, обеспечивающим активизацию творчества людей и использование интеллектуального капитала российских промышленных организаций.

Именно когнитивный реинжиниринг, направленный на активизацию творчества людей и использование интеллектуального капитала промышленных организаций, является в настоящее время наиболее востребованным инструментом преобразований. Целью его является создание обучающейся организации, т.е. такой организации, которая создает, приобретает, передает и сохраняет знания, которая способна быстро изменить поведение в ответ на новые знания и предложения.

Организация процесса управления инновациями на платформе управления знаниями поможет российским промышленным организациям не только адаптироваться к изменяющимся внутренним и внешним условиям функционирования, но и выходить на новые качественные технологические, производственные и управленческие уровни.

Список литературы

1. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса /Под науч.ред. д-ра техн.наук, проф. Н.М.Абдикеева. – М.: ИНФРА-М,2011.

2. Мильнер Б.З. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации.- М.: ИНФРА-М, 2003.

3. Управление бизнес-процессами современных организаций Монография /Под общ.ред.М.М.Максимцова.- М.: МГСУ, 2009.

Literature

1. Abdikeev N.M., Kiselev A.D. Knowledge management within a corporation and business reengineering/ Under the science editorship of N. M. Abdikeev – M.: INFRA-M, 2011.-

2. Milner B.Z. Knowledge management: evolution and revolution in organization- M.: INFRA-M, 2003.

3. Management of business processes of the modern organizations. Monography / Under the science editorship of M. M. Maksimtsov. - M: MSUCE, 2009.

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОСВОЕНИЯ ЧИМ-ЛОПТЮГСКОГО МЕСТОРОЖДЕНИЯ ГОРЮЧИХ СЛАНЦЕВ

Седов А.Б., Каплан А.В., Лапаев В.Н.

Рассматриваются возможности освоения Чим-Лоптюгского месторождения сланцев с организацией производства сланцевой смолы и полукоксового газа. Освоение месторождения позволит создать избыточную энергетическую мощность в Удорском районе Республики Коми, что открывает новые перспективы для промышленного и социально-экономического развития региона

The possibilities of the development of the deposits of the shale in Chim-Loptyugski fields, with organization of production of such materials, as: shale pitch and semi-coke gas is revealed in the article. The field development will create excess power generating capacity in the Udor region of the Komi Republic, which will create the new opportunities for industrial and socio-economic development of the region

Ключевые слова: энергетические ресурсы, энергетическая независимость региона, социально-экономическое развитие региона, альтернативный источник, производительность труда, природные углеводороды

Keywords: energy resources, energy independence of the region, socio-economic development of the region, an alternate source, productivity, natural hydrocarbons

За последние годы во всем мире наблюдается рост интереса к альтернативным источникам энергетических ресурсов, что обусловлено не только ценами на традиционные ресурсы (нефть и природный газ), но и желанием повысить энергетическую независимость регионов и стран [1]. На этом фоне естественным является повсеместный рост интереса к горючим сланцам, как к недорогому и относительно доступному источнику энергии, мировые запасы которого в настоящее время эквивалентны 3-3,3 трлн баррелей нефти.

По запасам горючих сланцев Россия занимает одно из лидирующих мест в мире после Соединенных Штатов Америки. В Республике Коми в 2007 году был проведен аукцион на право проведения работ по разведке и добыче горючих сланцев на Чим-Лоптюгском месторождении. Право на освоение месторождения выиграло ООО «Рудная промышленная Компания».

Чим-Лоптюгское месторождение горючих сланцев расположено на территории Удорского района Республики Коми. Прогнозные запасы месторождения составляют 500-600 млн т. Для начала освоения выделен участок первоочередной отработки месторождения Чим-Центральный с геологическими запасами горючих сланцев около 70 млн т. Освоение месторождения планируется с 2012-2013гг.

Месторождение имеет благоприятные горно-геологические условия, что позволяет отрабатывать его открытым способом с применением современного высокопроизводительного оборудования.

Вскрышные породы на участке представлены в основном четвертичными отложениями и могут отрабатываться без буровзрывной подготовки. Средняя мощность вскрышных пород над верхним сланцевым пластом составляет 28 м. Пласты сланца разделены породными между пластами мощностью 1-4 м. Глубина ведения горных работ составит около 35-40 м. Пласты сланца залегают под углом 2-3º. Эксплуатационный коэффициент вскрыши на первоочередном участке освоения месторождения составляет 4,0-4,5 м3/т.

На месторождении промышленное значение имеют три пласта горючих сланцев с мощностью 0,5-4,0 м и теплотворной способностью 1800-5500 ккал/кг. Сланец Чим-Лоптюгского месторождения отличается высоким качеством, что позволит использовать его в топливно-энергетической и химической отраслях промышленности.

Практическая уникальность горючих сланцев заключается в возможности получения из них смолы, свойства которой позволяют считать ее альтернативным источником природных углеводородов. Стоимость сланцевой смолы, соответствующей по качеству ТУ, сопоставима со стоимостью сырой нефти.

Сланцевая смола является синтетическим топливом, пригодным для использования котельными и теплоэлектростанциями. Также сланцевая смола может быть переработана в бензин, судовое топливо, растворители и другие синтетические соединения [2,3].

В процессе термической переработки также образуются зольные остатки, которые могут быть утилизированы.

Зола сжигания и термической переработки сланцев является огромным резервом дешевого сырья для производства разнообразного комплекса строительных материалов, прежде всего вяжущих веществ. Потребителем золы горючих сланцев может являться и сельское хозяйство, где она применяется для известкования кислых почв и служит хорошим минеральным удобрением.

Освоение Чим-Лоптюгского месторождения горючих сланцев предполагает строительство крупного горно-обогатительного комбината с производительностью по добыче и переработке горючих сланцев в объеме 3000 тыс.т/год. Комбинат включает завод по переработке горючих сланцев из трех установок пиролиза с твердым теплоносителем, сланцевого разреза с производительностью 3000 тыс.т/год (рис.1), электростанцию, погрузочный терминал на ж.д. станции в пос. Междуреченск, производственной и социальной инфраструктуры предприятия.

Рис. 1. Завод по переработке сланца

Выручка от реализации сланцевой смолы Чим-Лоптюгского месторождения составит около 5 млрд руб. в год. Срок окупаемости капитальных вложений составит 6-8 лет. Освоение месторождения обеспечит формирование инвестиционно привлекательного бизнеса.

Создание большого промышленного комплекса может стать важным условием ускорения социально-экономического развития Удорского района, преобладающей сферой деятельности которого является сельское и лесное хозяйство [4]. До настоящего времени в Удорском районе отсутствовали крупные промышленные и горнодобывающие предприятия.

Располагается на территории Удорского района, площадь которого составляет 35,8 тыс.км2 (8,6% от площади Республики Коми). Территория района характеризуется малой плотностью населения и составляет 0,7 чел./км2 (в целом по Республике Коми 2,4 чел./км2).

Численность постоянного населения Удорского района составляет 24 тыс. человек. В удельном соотношении возрастных групп наибольшая доля приходится на трудоспособное население (средний возраст – 34,9 лет), работающее в основном в других регионах.

При строительстве и эксплуатации комбината потребуется решать три основные проблемы: обеспечение квалифицированным персоналом, энергообеспечение предприятия и уменьшение негативного экологического влияния на окружающую среду.

Обеспечение квалифицированным персоналом. По предварительным данным, потребность в промышленном персонале составит около 800 человек, в том числе половина их них высококвалифицированные специалисты основных профессий. У предприятия могут возникнуть трудности с набором кадров необходимой квалификации. Это может привести к существенному увеличению капитальных затрат на оборудование из-за низкого использования его возможностей персоналом и увеличению

эксплуатационных затрат на 20-30% по этой же причине. Поэтому основной подход при формировании предприятия ориентирован на применение современных технологий, оборудования большой единичной мощности и создание организационных условий для высокой производительности труда.

Энергообеспечение предприятия. Дефицит или отсутствие электроэнергии в отдаленных районах, как правило, является одним из ведущих ограничений при освоении новых месторождений. Свободных электрических мощностей в районе месторождения практически нет. Для работы завода по переработке горючих сланцев и ведения горных работ требуется около 30 МВт электроэнергии. Технология переработки с твердым теплоносителем позволяет включить в в состав завода электростанцию, использующую для получения пара тепло реакции и полукоксовый газ. Предварительные расчеты показывают, что каждая из установок может давать 25-30 МВт электроэнергии (рис.2).

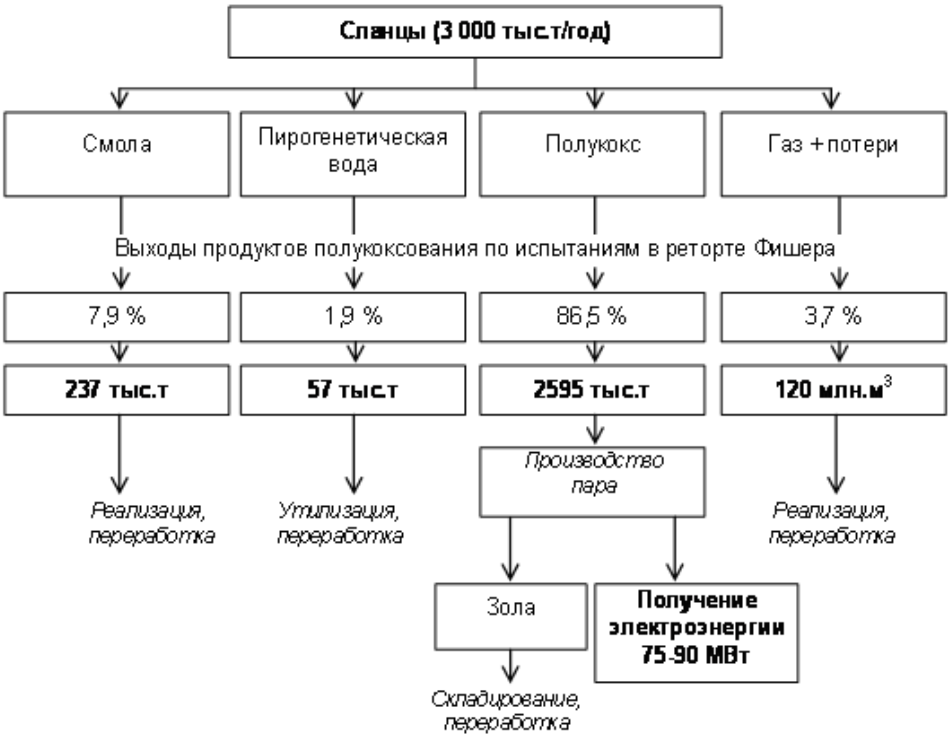

Рис.2. Баланс продуктов переработки сланцев Чим-Лоптюгского месторождения

Уменьшение негативного экологического влияния на окружающую среду. Район расположения месторождения характеризуется развитой сетью нерестовых рек, что предъявляет повышенные требования к экологическим параметрам производства.

С целью снижения экологической нагрузки производства предусматривается размещение вскрышных пород в выработанном карьерном пространстве, использование более экологически чистых технологий транспортирования полезного ископаемого, использование оборотного водоснабжения на заводе по переработке горючего сланца, использования карьерных вод для технологических нужд.

Говоря об экологии производства, необходимо также отметить, что на месторождении предполагается наладить производство высокоэффективного сланцевого сорбента, применяющегося для сбора нефти и нефтепродуктов с поверхности воды.

При решении указанных проблем ГОК по добыче и переработке сланцев Чим-Лоптюгского месторождения станет предприятием-локомотивом экономики района [5]. Ресурсная база Чим-Лоптюгского месторождения может обеспечить добычу до 10-15 млн т/год в течение 20-30 лет, и, по предварительной оценке, выход на производственную мощность (3000 тыс.т/год) позволит сформировать налоги в бюджет и внебюджетные фонды в сумме более 1,0 млрд руб./год. Помимо этого планируется строительство автомобильных дорог к району месторождения для доставки материалов, оборудования и персонала, что позволит развивать инфраструктуру района.

Наличие значительных свободных энергетических ресурсов (пара, сланцевого газа), а также около 60 МВт электрических мощностей позволяет говорить о комплексном развитии Удорского района при освоении Чим-Лоптюгского месторождения горючих сланцев. Это повысит инвестиционную привлекательность района для частных и государственных инвесторов.

Список литературы

1. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года / Утв. Распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. №1715-р.

2. Новое в российской энергетике: Ежемесячный электронный журнал. 2003. №11. М.: «Энерго-пресс», 2003. – 51с.

3. Горючие сланцы – альтернативный источник топлива и сырья : материалы междунар. науч. конф. СГТУ. – Саратов, 2007. – 168 с.

4. Каплан А.В. Критерии и модели управления социально-экономическим развитием горнодобывающего предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер. «Экономика». – № 13(29). Вып. 3. – Челябинск, 2003. – С. 114-119.

5. Каплан А.В., Лапаев В.Н., Соколовский А.В. Оптимизация резервов технологических цепочек промышленного предприятия // Обозрение прикладной и промышленной математики. – Т. 9. Вып.1. – М., 2002. - С. 202-203.

Literature

1. Russia's Energy Strategy up to 2030 / Approved. Russian Government on November 13, 2009 № 1715-p.

2. New Russian Energy: A monthly e-zine. 2003. № 11. M.: "Energy Press, 2003. - 51p.

3. Oil shale - an alternative source of fuel and raw materials : proceedings of the Intern. Scient. Conf. CSTs. - Saratov, 2007 – 168p.

4. Kaplan A.V. Criteria and models of socio-economic development of the mining enterprise. / / Bulletin of the South Ural State University. Ser. "Economy". - № 13 (29). Vol. 3. - Chelyabinsk, 2003. - P. 114-119.

5. Kaplan A.V., Lapaev V.N., Sokolov A.V. Optimization of process chains reserves of the industrial enterprise / / Review of Industrial and Applied Mathematics. - T. 9. Issue 1. - M., 2002. – P. 202-203.

РАСШИРЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СВЯЗЕЙ В ОБЛАСТИ ИССЛЕДОВАНИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРА

Серяков. А.В.

В статье анализируется интернационализация учреждений высшего образования на Севере как важная составляющая процесса глобализации. Представлены общие приоритеты интернационализации, влияющие на развитие экономических, социальных и культурных связей. Раскрыта важность международного сотрудничества для северных регионов. Предложены основные положения интернационализации университета в целях обеспечения международного сотрудничества и исследований социально-экономических аспектов развития Севера

Internationalization of higher education institutions in the northern territories is analyzed as important process of globalization. Common priorities of internationalization that influence the development of economic, social and cultural connections are presented. The importance of international cooperation of the northern regions is revealed. The fundamentals of university internationalization for provision of international cooperation and research of the northern development socio-economic aspects are proposed

Ключевые слова: международное сотрудничество, конкуренция, университет, высшее образование, рынок образовательных услуг, управление образованием, глобализация, Север

Key words: international cooperation, competition, university, higher education, education market, education management, globalization, the North

Нынешние изменения в мировой экономике, политике, социальной и культурной жизни людей в большей мере вызваны происходящими процессами глобализации. В условиях открытия границ для капитала, как денежного, так и человеческого, возрастает роль учебных заведений, поставляющих высококвалифицированные кадры на локальный рынок труда. Вместе с тем усиливается конкуренция на рынке образовательных услуг, что приводит к изменениям спроса на образование со стороны населения в различных учебных заведениях.

Массовость высшего образования и создание глобального рынка образовательных услуг привели к изменению сущности международного университетского сотрудничества. В настоящий момент организации высшего образования во всем мире создают связи для более успешного конкурирования на рынке образовательных услуг. Глобализация, открытие границ, признание уровней образования между странами и развитие информационных технологий способствуют созданию стратегических альянсов и консорциумов образовательных учреждений во всем мире.

Высшее образование не только служит административным и экономическим интересам государства, но и стало важным аспектом становления национальной идентичности. Таким образом, экспансия высшего образования за пределы государственной границы приводит к получению выгод для государства. Не случайно Президент России обратил на это внимание в Послании Федеральному собранию Российской Федерации.

Большинство публикаций по интернационализации высшего образования ссылаются на положительный опыт Средневековья, во время которого была широко распространена мобильность пилигримов – студентов и ученых. Так, широкое использование латинского языка и унифицированность системы образования в христианской Европе позволяли продолжать обучение или проводить научные изыскания в других университетах. При этом помимо знаний студенты «перевозили» с собой через государственные границы новый опыт, идеи, политические взгляды и моральные воззрения. Кроме того, они передавали информацию о новых видах искусств, образах жизни, политическом строе, привычках жителей других государств. Таким образом, привлечение студентов для получения образования стало элементом культурной экспансии.

Другой важный элемент в интернационализации высшего образования – увеличение количества исследований и публикаций. Несмотря на то что ранее большинство исследований имело национальный уклон, обмен информацией и идеями посредством семинаров, конференций и публикаций являлся стабильным способом обеспечения международных контактов в науке и образовании.

Кроме того, развитие информационных технологий, свободное движение капитала через границы, мобильность и миграция трудовых ресурсов, ослабление требования для пересечения границ между странами, появление системы кредитов в образовании и международное признание степеней также способствовали развитию интернационализации высшего образования.

Требования к интернационализации также предъявляют различные стейкхолдеры: международные структуры, государственные и региональные правительства, частный сектор, профессорско-преподавательский состав и обучающиеся. Несмотря на то что каждая группа заинтересованных лиц обладает специфическими интересами в развитии международного сотрудничества, существуют общие приоритеты, разделяемые всеми группами:

1. *Экономический рост и инвестиции в экономику*. Интернационализация образования создает положительный эффект для технологического развития, что приводит к интенсивному инновационному росту экономики. Дополнительно рост экономики ведет к развитию международного экономического сотрудничества. Предоставление государственных стипендий для зарубежных студентов может рассматриваться в данном контексте как инвестиции в будущих лидеров, которые через некоторое время могут дать дополнительные преимущества в экономике, политике и других сферах в благодарность за свое обучение.
2. *Развитие рынка труда*. По мере открытия государственных границ и увеличения количества иностранных работников на национальном рынке трудовых ресурсов выпускник должен конкурировать за рабочее место и затем работать в интернациональном коллективе. В странах с неблагоприятной демографической ситуацией этот вопрос стоит наиболее остро. Кроме того, крупные международные корпорации на локальном рынке имеют тенденцию подбирать персонал с зарубежным образованием.

3. *Международные отношения*. Интернационализация высшего образования также ведет к улучшению межгосударственных связей, повышению имиджа и дипломатического «веса». Образовательное сотрудничество проявляется в форме дипломатических инвестиций в будущие политические отношения. Предоставление стипендий для потенциальных лидеров других стран – это хороший способ познакомить со страной, привить национальные ценности, показать политическую систему, культуру и обычаи. В случае дипломатической напряженности или разрыва отношений научные и образовательные связи могут способствовать их восстановлению, то есть служить инструментом влияния.
4. *Дополнительный источник дохода*. Обучение иностранных студентов по контракту, проведение дополнительных краткосрочных курсов, получение грантов от зарубежных фондов позволяют получать дополнительные денежные средства. Например, правительство Великобритании ввело политику полного самостоятельного финансирования обучения, что позволило снизить государственные расходы на образование. В то же время учебные заведения конкурируют за привлечение студентов, способных оплачивать дорогие учебные программы.
5. *Национальные приоритеты*. В некоторых странах и регионах недостаток учреждений или учебных программ высшего образования стимулирует мобильность преподавателей и студентов. Например, норвежское правительство стимулировало обучение за рубежом вместо строительства новых учебных заведений. В некоторых европейских (Греция, Португалия), а также быстрорастущих странах академическая инфраструктура не позволяет покрыть спрос на высшее образование, таким образом вынуждая студентов обучаться в зарубежных учебных заведениях.
6. *Культурная экспансия*. Этот приоритет проявляется в экспорте национальных культурных и моральных ценностей. Учебное заведение создает, передает и воссоздает культурные ценности внутри своих стен, что развивает в студентах видение зависимостей между людьми и обществами. Распространение культурных, религиозных и политических взглядов особенно важно в приграничных областях, что позволяет влиять на людей в приграничной области соседнего государства.
7. *Развитие личности*. Интернационализация образования важна и для личностного развития человека посредством сравнения культур. Так, американские университеты стимулируют студентов обучаться за рубежом, чтобы исключить их одностороннее узкое развитие и привить дополнительные навыки.
8. *Международные аспекты в преподавании дисциплин*. Международный подход в процессе обучения позволяет избежать однобокости в преподавании дисциплин, интегрировать международный опыт в учебную программу, развивать критическое мышление и способствовать научному поиску не только в национальных масштабах, но и в международных. Кроме того, обучение с использованием международного опыта позволяет развить междисциплинарное сотрудничество, а также является предпосылкой для создания совместных учебных планов в сотрудничающих университетах.
9. *Совершенствование качества образования и исследований*. Интернационализация высшего образования позволяет повысить качество университетского образования посредством внедрения передовых методик и современных знаний.

Существуют две основные стратегии интернационализации высших учебных заведений. Первая – внедрение академических программ, научных проектов и услуг, способствующих участию студентов, преподавателей и других лиц в интернационализации. Вторая – изменение организационной стратегии и внедрение

структур, которые будут интегрировать интернационализацию в процессы внутри университета.

Важным является процесс интернационализации высших учебных заведений в северных территориях. Вследствие позднего промышленного освоения, проходившего середине-конце XX века, северные учебные заведения имеют краткую историю существования. В целях выживания в условиях острой конкуренции с крупными, десятки и сотни лет существующими университетами, удержания и привлечения студентов, они вынуждены активно выходить на международный уровень. Кроме того, интенсивное развитие северных территорий стимулирует развитие институтов высшего образования, выделение и закрепление за ними областей знаний по северной тематике.

Особенно необходима в настоящее время интернационализация высших учебных заведений на Российском Севере. Важность северных территорий заключается в том, что они являются стратегическим резервом и опорой для развития экономики и социальной сферы России. Север занимает почти две трети территории страны, в районах Крайнего Севера постоянно проживает более 10 млн. человек, или 7% населения России. Север не только природная кладовая, но и мощный производственный потенциал - здесь производится более 40 % ВВП, вносится серьезный вклад в экономическое развитие и доходы бюджета страны [3].

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. и в Основах государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу на северные регионы возлагается важная миссия финансово-экономической поддержки перехода страны на инновационный путь развития. Успешное выполнение данной миссии находится в большой зависимости от образовательного и научного потенциала северных территорий.

В последние десятилетия перед северными странами встали проблемы, которые являются общими – изменение климата, ухудшение экологии вследствие активного промышленного освоения, исчерпание природных ресурсов, миграция и исчезновение некоторых видов животных.

В настоящее время назрела необходимость интегрированного концептуального подхода, включающего все аспекты – экономический, социальный и экологический, чтобы прекратить решение одних проблем посредством создания других. Если в рамках одной страны такие проблемы решаются координированно, то в рамках всего севера наблюдаются диспропорции. Поэтому для решения проблем в совокупности необходимо развивать международное сотрудничество в сфере науки и образования, государственного управления и в частном секторе. Особенного внимания требуют следующие общие интересы для сотрудничества в пределах северных территорий: изменение климата, энергоэффективность, освоение земель и геотехнологии, устойчивое развитие и поиск альтернативных ресурсов, биоразнообразие, социальное развитие, новые технологии, межкультурное понимание.

Таким образом, совместные научные и образовательные программы помогут обогатить жизнь северян, создать достаточный человеческий капитал для устойчивого развития Севера, улучшить доступ к качественному и современному образованию среди населения, создавать знания и обмениваться ими для решения совместных проблем, а также создать региональную идентичность людей, проживающих на севере, при этом сохраняя культурное и национальное наследие.

Общими рекомендациями к интернационализации высшего учебного заведения на Севере могут служить следующие положения:

1. университет должен функционировать как на локальном и национальном, так и на международном уровнях;
2. деятельность университета в области международных отношений должна быть не спорадической, а систематической, закрепленной во внутренних процессах;
3. международная активность университета не должна быть задачей только международного отдела или отдельных студентов и профессоров, а должна приниматься во внимание во всех процессах принятия решений на всех уровнях;
4. международный аспект должен затрагивать все образовательные программы и большинство исследований в университете;
5. мобильность студентов и профессорско-преподавательского состава должна быть не только исходящей, в университет необходимо приглашать иностранных студентов и преподавателей для эффективного трансфера знаний;
6. английский язык в качестве второго необходимо использовать при разработке курсов и ведения занятий, способствуя созданию образовательных программ на английском языке;
7. необходимо активно сотрудничать с зарубежными научными и учебными заведениями в области исследований Севера.

Таким образом, возрастающее влияние высших учебных заведений северных территорий, способствующих развитию экономики, социальных отношений, культуры и других областей человеческого бытия, требует изменения методов и подходов управления интернационализацией. На наш взгляд, необходимо обратить внимание на опыт бизнеса в развитии социальных отношений и построению эффективного корпоративного управления, чтобы использовать передовой опыт в системе управления высшим учебным заведением.

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. // СПС Консультант Плюс.

2. Основа государственной политики Российской Федерации в Арктике на период до 2020 года и дальнейшую перспективу // Электронный ресурс. Режим доступа: www.scrf.gov.ru/documents/98.html. Дата обращения: 24.11.2010.

3. Сморчкова В.И. Арктика – регион мира и глобального сотрудничества (Институциональные предпосылки устойчивого развития). М.: Издательство РАГС, 2003.

4. De Wit, Hans. Internationalization of Higher Education in the United States of America and Europe: A Historical, Comparative, and Conceptual Analysis. 2002. 272p.

5. Enders, J., Fulton, O. Higher education in a globalizing world. International trends and mutual observations. 2002.

Literature:

1. Long-term conception of socio-economic development of the Russian Federation till year 2020 // Consultant Plus.

2. The basis of government policy of the Russian Federation in the Arctic till year 2020 and further perspective // www.scrf.gov.ru/documents/98.html

3. Smorchkova V.I. The Arctic – region of peace and global cooperation (Institutional prerequisites of sustainable development). M: RAGS, 2003.

4. De Wit, Hans. Internationalization of Higher Education in the United States of America and Europe: A Historical, Comparative, and Conceptual Analysis. 2002. 272p.

5. Enders, J., Fulton, O. Higher education in a globalizing world. International trends and mutual observations. 2002.

ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Шихвердиев А.П., Вишняков А.А.

В статье рассмотрены основные проблемы развития инфраструктуры инновационной деятельности северного региона. Проанализированы результаты исследования по проблемам организации и развития инфраструктуры инновационной деятельности в Республике Коми, проведенного Научно-исследовательским центром корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. По результатам исследования предложены эффективные пути решения проблем развития инновационной инфраструктуры в условиях повышенных рисков Севера

In article the basic problems of development of an infrastructure of innovative activity of northern region are considered. Analyzed the results of studies on organization and development of innovation infrastructure in the Komi Republic, conducted by the Scientific Research Center of corporate law, management and venture capital Syktyvkar State University. By results of research effective ways of the decision of problems of development of an innovative infrastructure in the conditions of the raised risks of the North are offered

Ключевые слова: инфраструктура, инновационная деятельность, новые технологии, консалтинговые организации, производственно-технические объекты, подготовка кадров, государственное регулирование, инвестиции

Keywords: an infrastructure, the innovative activity, new technologies, the consulting organizations, manufacturing and technical objects, a professional training, state regulation, investments

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

Как было указано в Основных направлениях развития инновационной системы на период до 2010 года, инновационная деятельность – это выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на:

- создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг);

- создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования;

- применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающих экономию затрат или создающих условия для такой экономии [1].

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

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

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года построение инновационной инфраструктуры названо среди основных задач формирования национальной инновационной системы [2].

Зарубежный опыт показывает, что инфраструктура инновационного бизнеса является реальным полем государственного и муниципального предпринимательства. В данном направлении роль власти, как «механизма запуска» в условиях северных регионов особенно значительна.

Научно-исследовательским центром корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета совместно с Коми региональным Инновационно-технологическим центром проведено исследование **по проблемам организации и развития инфраструктуры инвестиционной и инновационной деятельности в Республике Коми.**

В исследовании приняли участие более 50-ти компаний, осуществляющих свою деятельность на территории Республики Коми. Точки зрения экспертов легли в основу проведенного анализа проблем развития инфраструктуры инновационной деятельности и путей их решения.

Так, по мнению экспертов, в Республике Коми наиболее **нуждаются в привлечении инвестиций и инновационных разработках такие сферы**, как жилищно-коммунальное хозяйство, информационные технологии, здравоохранение, промышленность, образование, сельское хозяйство, строительство, предпринимательство, транспорт, наука, государственное и муниципальное управление (см. рис.1).

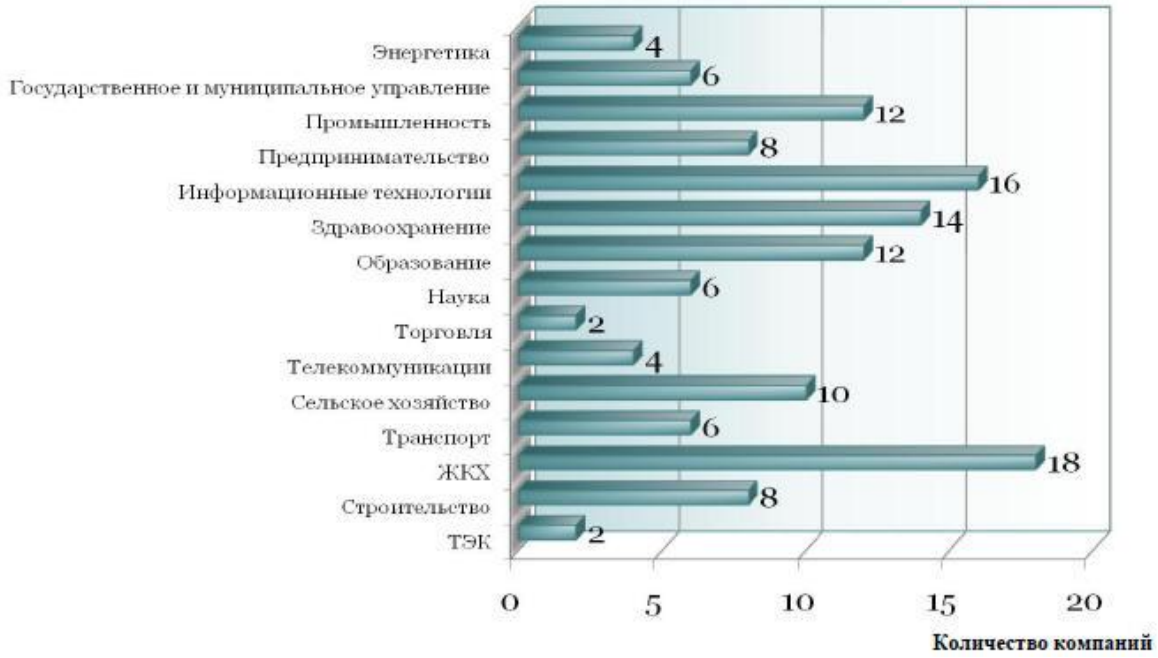

Рис. 1. Сферы экономики Республики Коми, нуждающиеся в привлечении инвестиций и инновационных разработках

По мнению опрошенных, **состояние науки и научных исследований** в Республике Коми на данный момент развивается очень медленно (29 из 50-ти респондентов) или не развивается вообще (15 респондентов).

Сопротивляемость к инновациям и новым технологиям в Республике Коми в основном значительная (27 респондентов).

Причинами сопротивляемости к инновациям и новым технологиям являются:

- высокий уровень бюрократии в процессе принятия решений;

- малое количество разработок, готовых к коммерческой реализации;

- отсутствие интереса у администрации;

- отсутствие законодательной базы;

- недостаточное представление о выгодах диверсификации производства на уровне региона;

- высокий риск и, как следствие, отчуждение новых решений;

- краткосрочное планирование развития региона;

- достаточные поступления от сырьевых ресурсов (нефть, газ и т.п.) (см. рис.2.).

Рис. 2. Причины сопротивляемости к инновациям и новым технологиям в северном регионе

Недостаточное развитие инноваций в Республике Коми обусловлено:

- слабым финансированием;

- недостаточным вниманием и поддержкой со стороны государства;

- слаборазвитой инфраструктурой;

- отсутствием связующих звеньев между высшей школой и производством;

- низким уровнем управления предприятиями и организациями;

- недостаточным кадровым обеспечением;

- отсутствием спроса на новые разработки (см. рис.3).

Рис. 3. Основные причины недостаточного развития инноваций в Республике Коми

По мнению экспертов, **повлиять на возможность создания высокоинтеллектуальных, высокотехнологичных производств способны такие факторы,** как:

- достаточное финансовое обеспечение;

- создание условий для научной деятельности;

- поддержка государства в лице Правительства Республики Коми;

- высокий интеллектуальный потенциал;

- высокий уровень корпоративного управления;

- достаточная правовая защита;

- повышение социальной ответственности бизнеса;

- обеспечение защиты прав собственности (см. рис. 4).

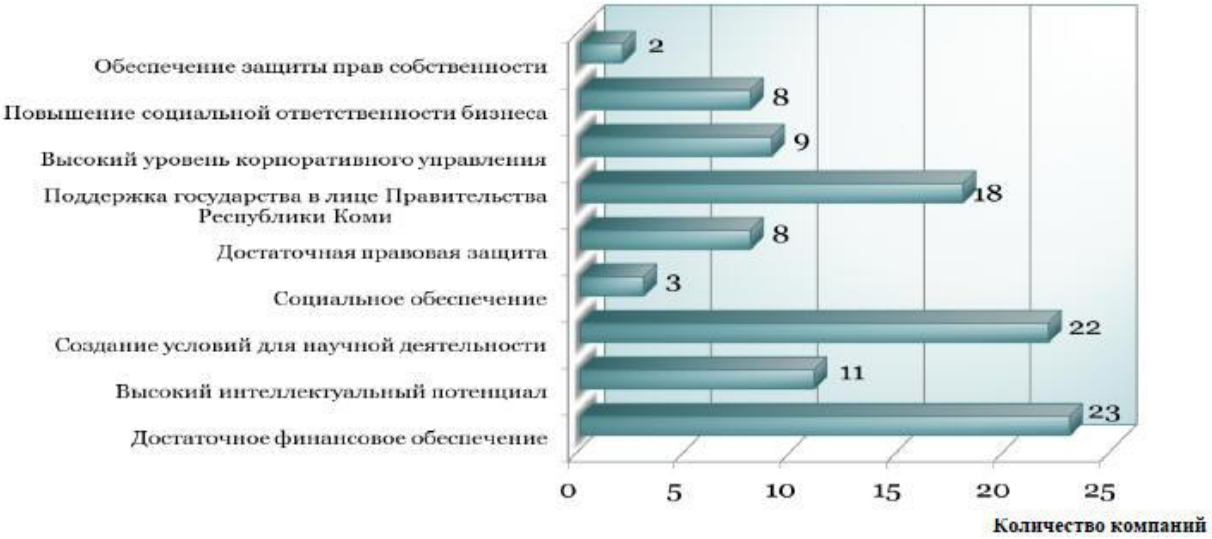

Рис. 4. Факторы, способные повлиять на возможность создания в Республике Коми высокоинтеллектуальных, высокотехнологичных производств

Стимулировать процессы создания инновационных производств в Республике Коми могли бы следующие меры:

- экономическое стимулирование;

- прямая государственная поддержка;

- укрепление связей с ведущими инновационными центрами;

- развитие сферы образования;

- развитие информационных технологий;

- развитие региональной науки (см. рис.5).

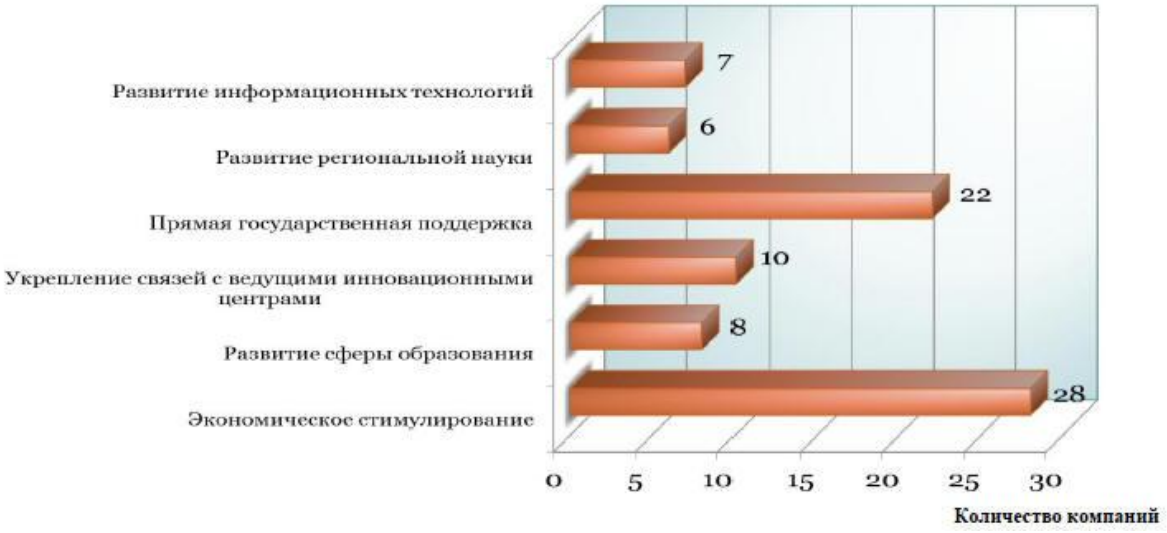

Рис. 5. Основные меры, которые могли бы стимулировать процессы создания инновационных производств в Республике Коми

Способствовать развитию инновационной деятельности могли бы следующие факторы:

- создание региональной программы развития инновационной инфраструктуры;

- создание пакета региональных законов, содействующих занятию инновационным бизнесом;

- создание некоммерческих фондов инвестирования в инновационную деятельность - венчурных фондов;

- популяризация коммерческого использования новых научных достижений;

- организация ярмарок высоких технологий, центров обмена (трансфера) технологиями, проведение тендеров на новые инвестиционно-привлекательные научные проекты;

- инвестирование в небольшие (пилотные), но быстрые по времени окупаемости инновационные проекты;

- проведение конференций и форумов на базе вузов с привлечением представителей высокой науки и реального производства (см. рис. 6).

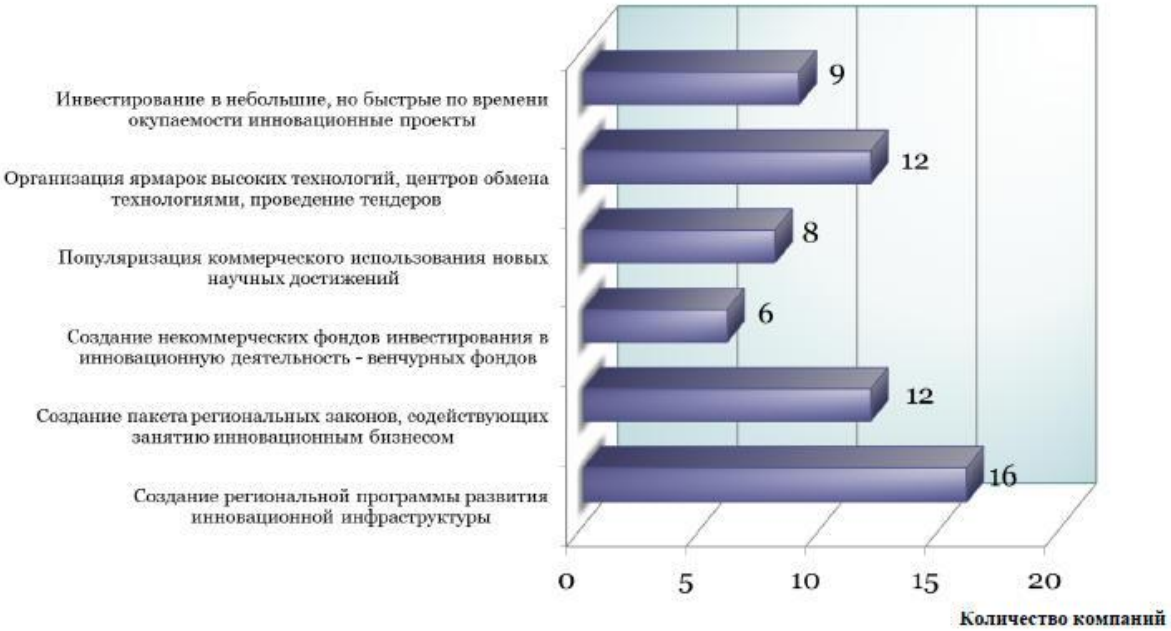

Рис. 6. Наиболее существенные факторы, способствующие развитию инновационной деятельности в северном регионе

Респонденты отметили, что **на практике им приходилось работать с такими объектами инновационной инфраструктуры**, как кадровые структуры, консалтинговые организации (бухгалтерские, юридические, финансовые и др.), образовательные структуры, финансовые и производственно-технические структуры, информационно-аналитические объекты и специализированные подразделения органов государственной власти и местного самоуправления (см. рис. 7).

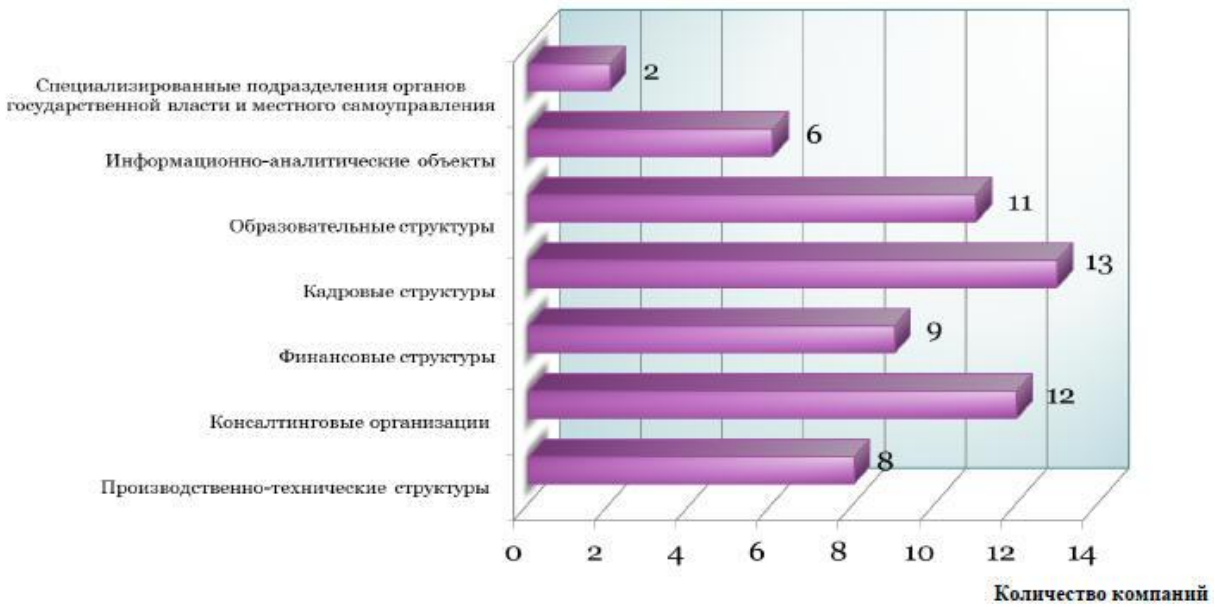

Рис. 7. Объекты инновационной инфраструктуры на территории Республики Коми, с которыми сталкивались компании – респондентами

По мнению экспертов, **для поддержки инновационной деятельности их организациям не хватает таких объектов инфраструктуры**, как:

- производственно-технические структуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и др.);

- кадровые структуры;

- консалтинговые организации (бухгалтерские, юридические, финансовые и др.);

- образовательные структуры;

- финансовые структуры;

- информационно-аналитические объекты;

- сбытовые организации;

- специализированные подразделения органов государственной власти и местного самоуправления (см. рис.8).

Рис. 8. Объекты инфраструктуры, которых не хватает в Республике Коми для поддержки инновационной деятельности

Было указано, что в Республике Коми следует развивать следующие **консалтинговые организации:**

- технологический (производственный) консалтинг;

- центры трансфера (передачи) технологий;

- консалтинг в сфере экономики и финансов;

- правовой консалтинг;

- маркетинговый консалтинг;

- консалтинг в области внешнеэкономической деятельности (см. рис. 9).

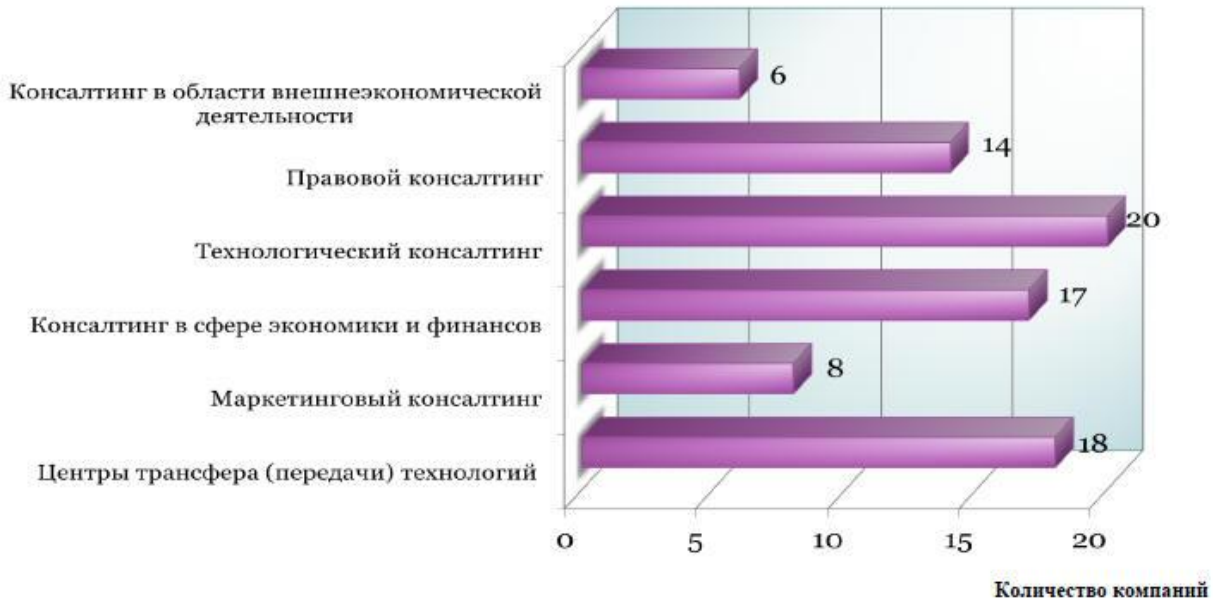

Рис. 9. Консалтинговые организации, которые следует развивать в Республике Коми

Необходимо создание следующих **производственно-технических объектов** инновационной инфраструктуры:

- инновационно-промышленные комплексов;

- бизнес-инкубаторов;

- инновационно-технологических центров;

- технико-внедренческих зон;

- центров коллективного пользования высокотехнологичным оборудованием;

- технопарков (см. рис.10.)

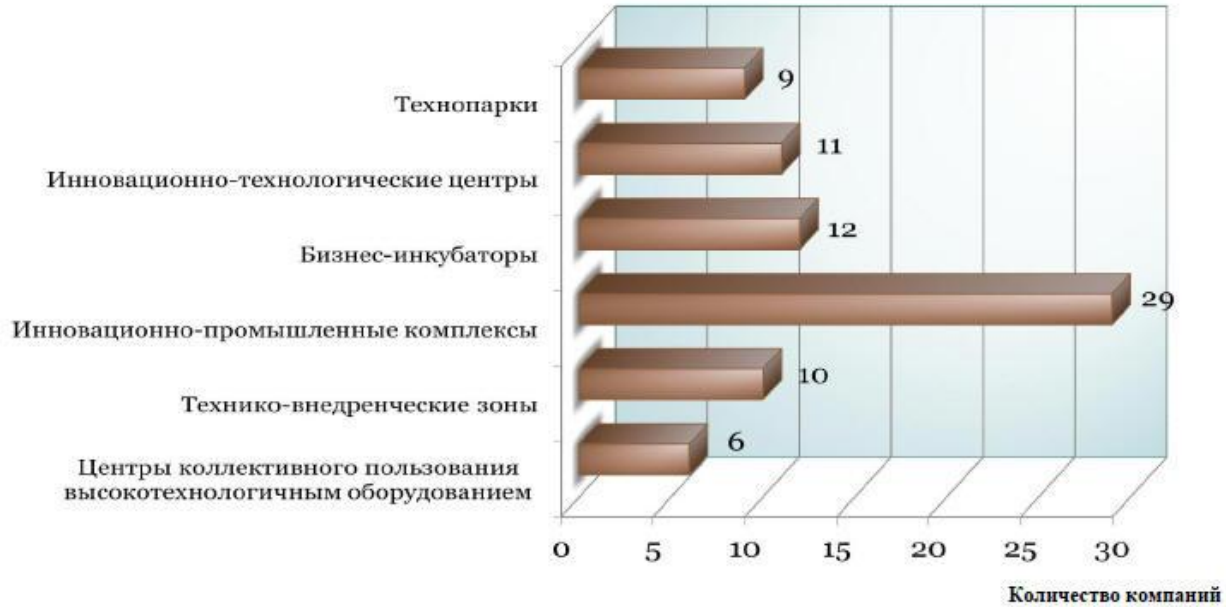

Рис. 10. Производственно-технические объекты инновационной инфраструктуры, которые следует создавать в Республике Коми

Не хватает таких **объектов финансовой составляющей** инновационной инфраструктуры Республики Коми, как:

- бюджетные ресурсы инновационного развития;

- венчурные фонды;

- фонды прямых инвестиций (инвестиционные фонды);

- индивидуальные инвесторы (сбережения населения);

- бизнес-ангельское сообщество;

- паевые инвестиционные фонды (см. рис. 11).

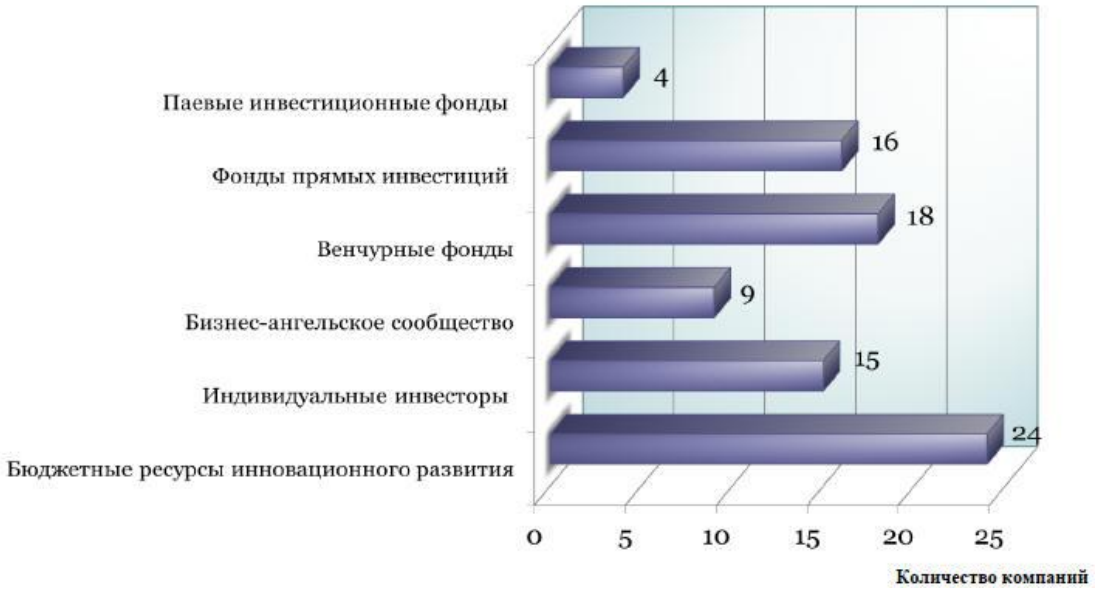

Рис. 11. Объекты финансовой составляющей инновационной инфраструктуры, которых не хватает в Республике Коми

Особое внимание следует уделить таким направлениям в развитии **кадровых и образовательных объектов** инновационной инфраструктуры Республики Коми, как:

- подготовка кадров управленцев, аналитиков, экспертов на базе Высшей инновационной школы бизнеса;

- проведение мастер-классов по актуальным проблемам развития инновационного бизнеса;

- проведение коучингов (тренировок) на базе успешных инновационных компаний;

- повышение квалификации персонала компаний в области инноваций на базе специализированных учебных заведений;

- подготовка специалистов инновационного менеджмента на базе высших учебных учреждений;

- подбор кадров по заказу инновационно-активных организаций (см. рис. 12).

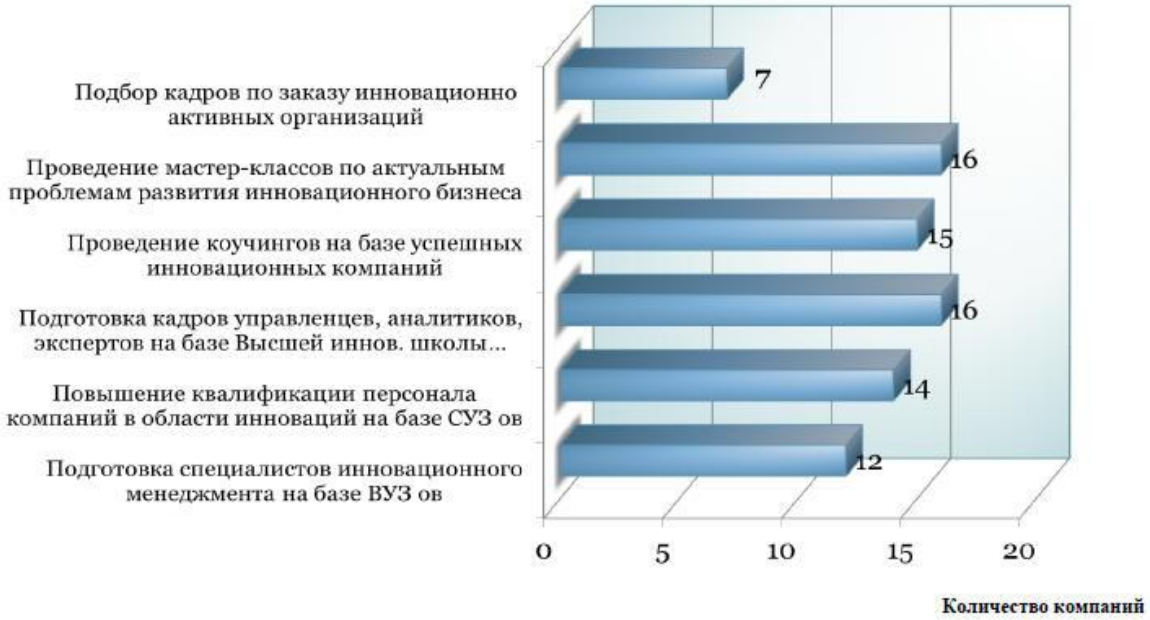

Рис. 12. Направления в развитии кадровых и образовательных объектов инновационной инфраструктуры в Республике Коми

В Республике Коми не хватает таких **объектов информационной инфраструктуры**, как:

- каталог (банк) инновационных проектов;

- электронная база потенциальных инвесторов и лиц, нуждающихся в высокотехнологичных инвестиционных ресурсах;

- специализированный электронный журнал;

- региональные информационные сети (см. рис. 13).

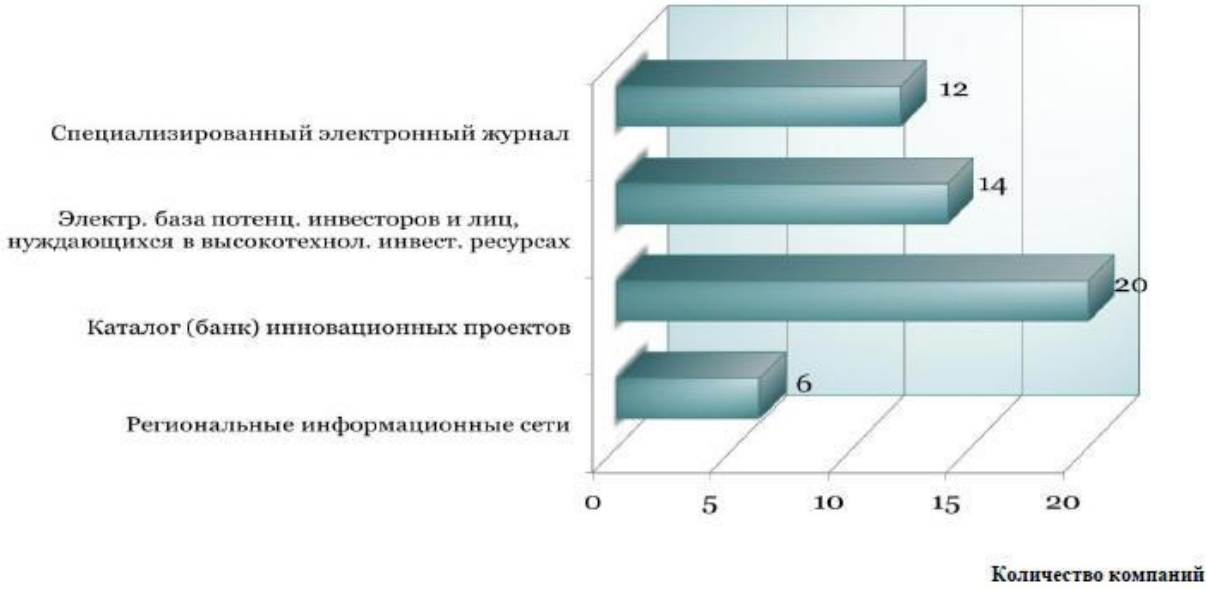

Рис. 13. Объекты информационной инфраструктуры, которых не хватает в Республике Коми

Предлагается развивать или создавать такие **сбытовые объекты** инновационной инфраструктуры, как:

- постоянно действующая ярмарка инновационных проектов и разработок;

- внешнеторговые объединения;

- специализированные посреднические фирмы;

- венчурные ярмарки (см. рис. 14).

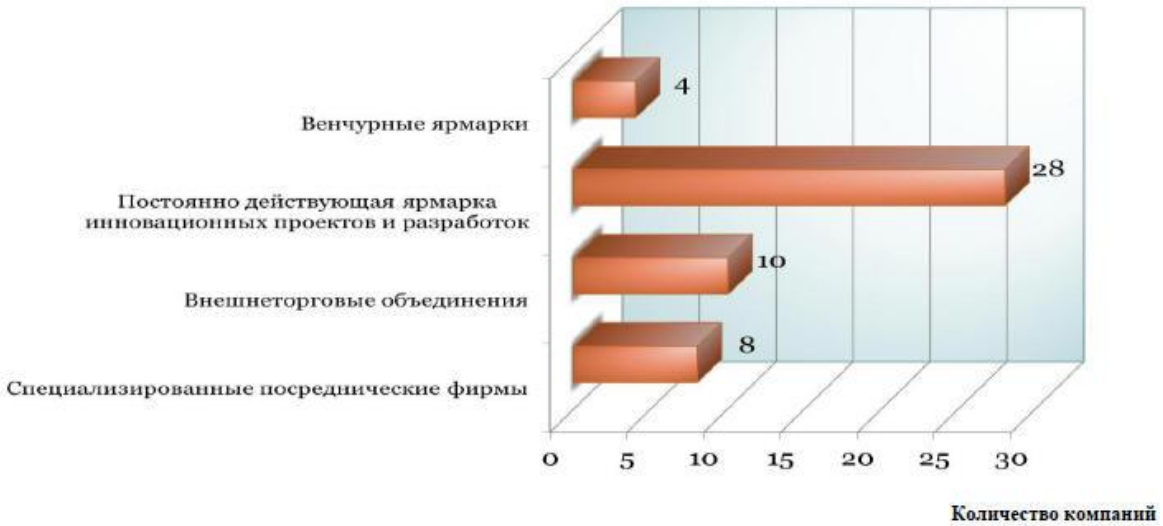

Рис. 14. Сбытовые объекты инновационной инфраструктуры, которые предлагается развивать или создать в Республике Коми

Наибольший эффект, по мнению экспертов, могут дать такие **формы поддержки инновационной активности организаций**, как:

- содействие коммерциализации разработок;

-предоставление материально-технической базы;

- трансфер (передача) технологий;

- предоставление гарантий;

- подготовка бизнес-плана инновационного проекта;

- обеспечение финансирования инновационной деятельности;

- мониторинг инновационного потенциала;

- маркетинговый консалтинг;

- обучение персонала;

- правовой консалтинг;

- оценка инновационной активности Вашей организации как основы для государственной поддержки;

- информационная поддержка;

- конкурс инновационных проектов Республики Коми;

- сотрудничество с отечественными и международными организациями, коллегиальными органами по вопросам развития научной и инновационной деятельности, в том числе путем информационного обмена (см. рис. 15).

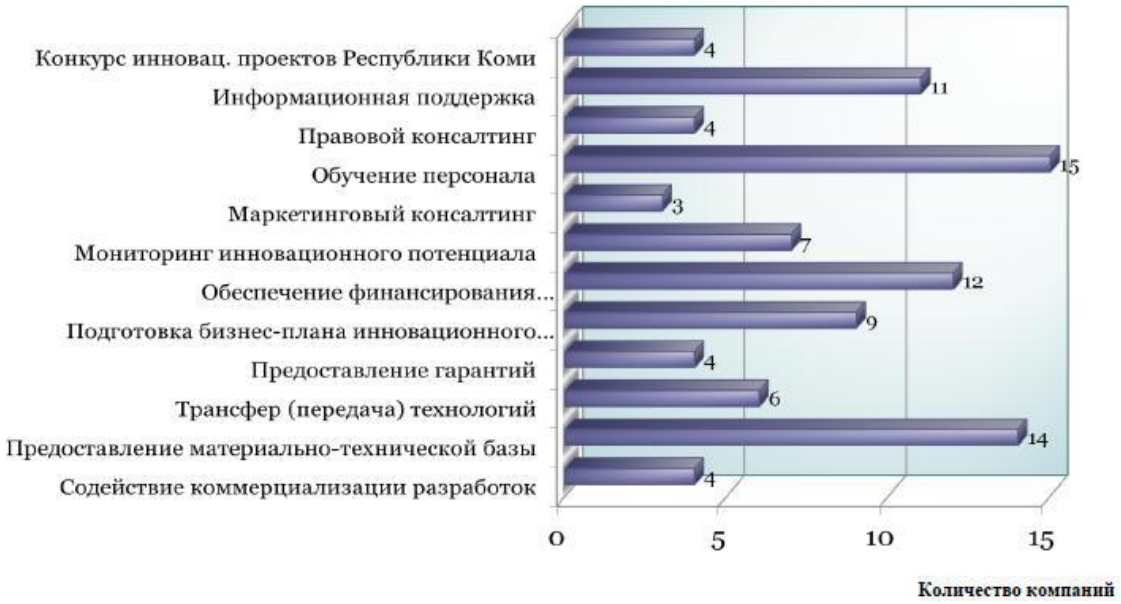

Рис. 15. Наиболее эффективные формы поддержки инновационной активности организаций

Экспертами в ходе проведения исследования сделан вывод о том, что **государственное вмешательство в развитие инновационной инфраструктуры в первую очередь должно предусматривать** как выполнение государством регулирующей функции на уровне законодательства, так и наличие как частных, так и государственных субъектов управления инновационным развитием (см. рис. 16).

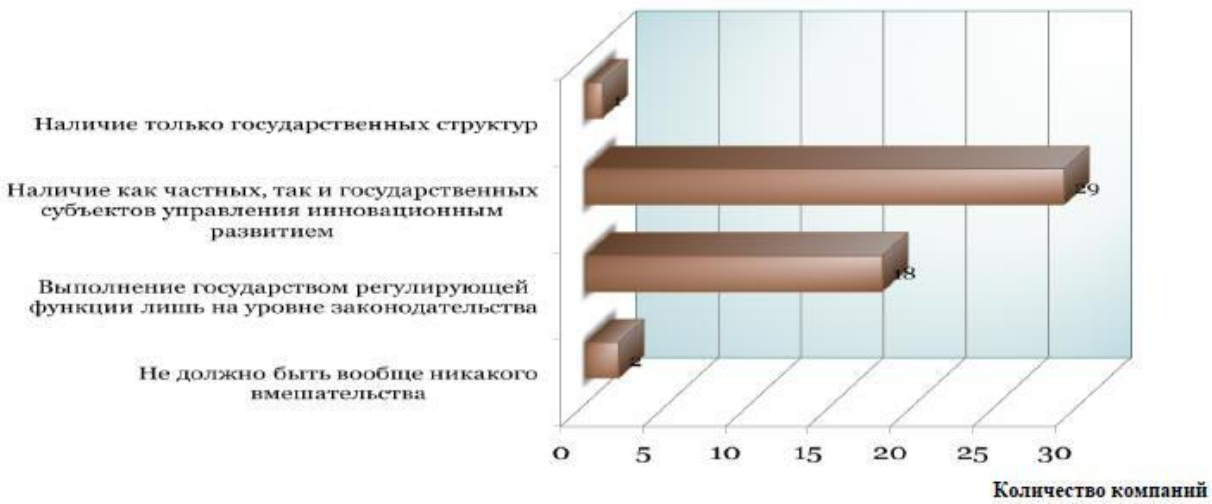

Рис. 16. Степень государственного вмешательства в развитие инновационной инфраструктуры

На государственном и муниципальном уровне в Республике Коми **должны эффективно решаться такие задачи по поддержке инновационной деятельности**, как:

- создание финансовых стимулов для инвесторов, вкладывающих средства в инновационные предприятия;

- обеспечение рационального сочетания механизмов государственного прямого и косвенного стимулирования и рыночных механизмов при осуществлении инновационной деятельности;

- финансовая поддержка в форме целевых грантов, а также налоговых льгот на исследования и разработки;

- содействие повышению образования в области инновационной деятельности;

- обеспечение активного развития инновационной деятельности предприятий и организаций, работающих в области коммерциализации технологий;

- разработка механизмов снижения процентных ставок при кредитовании инновационных компаний;

- воспитание инновационной культуры среди предпринимателей;

- разработка приемлемых методов прогноза эффекта от инноваций;

- прозрачность в отношении налогообложения доходов и прироста капитала с целью избежания двойного налогообложения в инновационные проекты;

- развитие информационной среды;

- создание правовой основы для деятельности венчурных фондов и активизация фондового рынка для обеспечения ликвидности инвестиций в инновации (см. рис. 17).

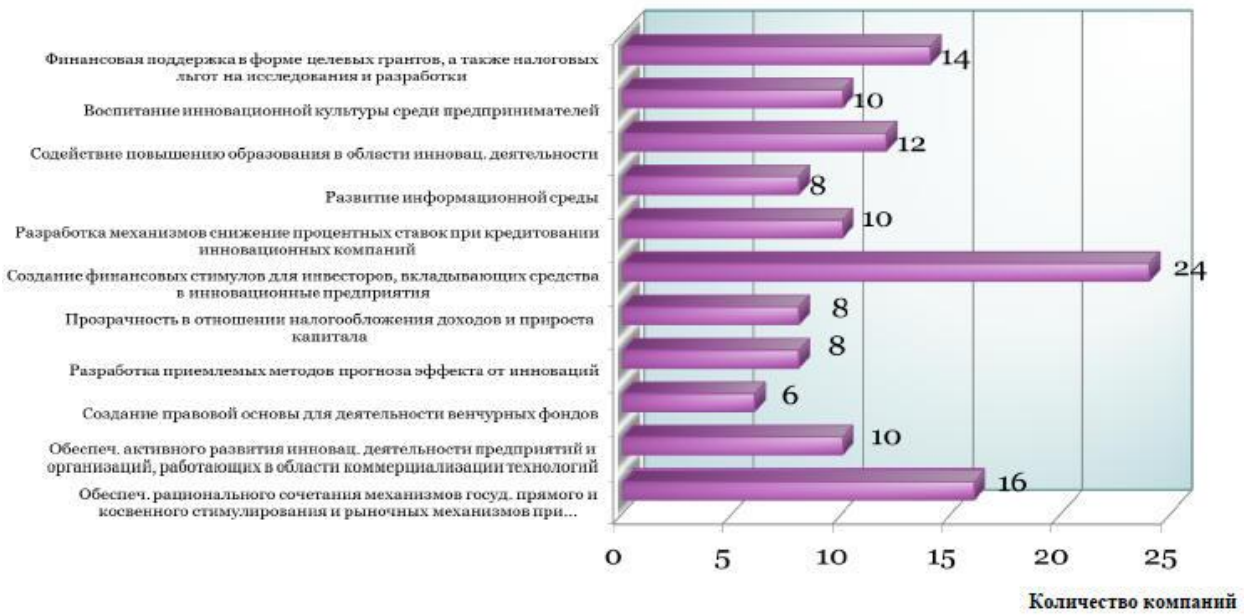

Рис. 17. Основные задачи по поддержке инновационной деятельности в Республике Коми, которые должны эффективно решаться на государственном и муниципальном уровне

К положительным результатам в развитии экономики региона приведет использование таких типов инвестиций в инновации, как:

- прямые государственные инвестиции;

- частные инвестиции через фондовые государственные структуры;

- частные инвестиции через фондовые негосударственные (самостоятельные, коммерческие) структуры;

- государственные инвестиции через фондовые негосударственные (самостоятельные, коммерческие) структуры;

- государственные инвестиции через фондовые государственные структуры (см. рис.18).

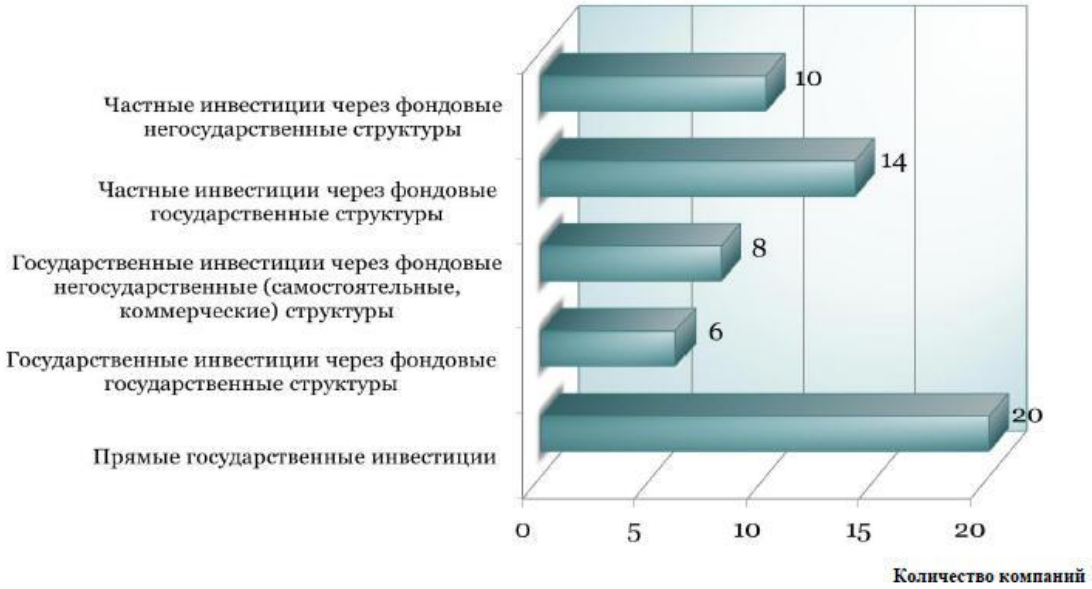

Рис. 18. Типы инвестиций в инновации, использование которых может привести к положительным результатам в развитии экономики региона

По результатам исследования, в соответствии с Рекомендациями по разработке государственной научно-технической политики субъектов Российской Федерации, ранее утвержденными Правительством Российской Федерации [3], авторами разработаны основные направления по совершенствованию **государственной инновационной политики Республики Коми.**

Главное внимание уделено вопросам развития инновационной инфраструктуры в рамках совершенствования региональной государственной инновационной политики.

Отмечено, что основной **целью** инновационной политики Республики Коми должно быть увеличение научно-технического потенциала и его эффективное использование для обеспечения устойчивого социально-экономического развития, улучшения качества жизни населения.

Основные **задачи** инновационной политики Республики Коми:

- формирование правовых, организационных, экономических условий для осуществления научно-технической деятельности, развития научно-технического потенциала;

- выбор и периодическая корректировка приоритетных направлений развития науки, технологий и техники Республики Коми и концентрация ресурсов на выбранных направлениях;

- развитие инновационной деятельности, укрепление связей между научно-технической сферой и сферой производства;

- разработка инновационных прогнозов для региона с учетом перспектив научно-технической деятельности;

- формирование инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности;

- обеспечение воспроизводства кадрового потенциала для научно-технической и инновационной сферы региона, включая подготовку управленческих кадров;

- повышение эффективности использования бюджетных средств в научно-технической сфере;

- повышение конкурентоспособности организаций и предприятий научно-технической и инновационной сфер региона;

- обеспечение условий свободной конкуренции для всех субъектов научно-технической и инновационной сфер.

Инструментом концентрации ресурсов региона на важнейших направлениях социального и экономического развития должно стать установление приоритетных направлений инновационной и научно-технической деятельности.

Приоритеты оформляются документально в виде утвержденного перечня направлений инновационной деятельности, включая критические технологии, или в виде структуры, утвержденной Правительством Республики Коми.

Выделение приоритетов является основанием для финансовой поддержки инновационной деятельности за счет бюджетных средств Республики Коми, а также средств федерального бюджета в случае долевого финансирования программ и проектов.

При установлении региональных приоритетов инновационной деятельности необходимо исходить из перспектив освоения промышленностью рыночных ниш с помощью внедрения новых технологий, а также решения наиболее острых проблем региона (социальных, экологических).

Отбор Приоритетных направлений и Перечня критических технологий должен включать стадии: прогнозирование результатов научно-технической деятельности в регионе, анализ тенденций научно-технического прогресса, формирование предложений по региональным приоритетам, определение критериев отбора и проведение экспертной оценки, согласование и утверждение.

Утверждение региональных приоритетов является основанием для формирования государственного заказа на исследования и разработки, на поддержку инновационной деятельности, на применение других мер государственной поддержки.

Методы государственного регулирования инновационной деятельности должны учитывать специфику этой сферы, заключающуюся в том, что она одновременно является сферой производства и социальной сферой. Входящие в состав научного комплекса организации могут производить товарную продукцию, способную найти покупателей на рынках, и могут производить знания, не поддающиеся коммерциализации. Кроме того, уже само развитие научно-технического комплекса представляет для общества ценность. Государство должно строить отношения с организациями научно-технического комплекса с учетом указанных особенностей. Это означает необходимость сочетания рыночных и административных методов регулирования в данной сфере:

- создание и поддержание конкурентной среды, предупреждение образования монополий ведущих организаций;

- целенаправленное формирование рынка научных услуг и рынка наукоемкой продукции, содействие образованию недостающих элементов рынка;

- поддержание устойчивого спроса на услуги научных организаций со стороны государства, стабильного бюджетного финансирования научных учреждений некоммерческого типа;

- привлечение научных организаций региона и представителей научной общественности к решению задач государственного регулирования (разработка научно-технических программ, программ социального и экономического развития, выработка приоритетных для региона направлений научно-технической деятельности, формирование и реализация государственной научно-технической политики, выполнение заказов администрации).

Инновационная деятельность имеет особенности, в силу которых она слабее поддается рыночному регулированию и нуждается в государственной поддержке. Рассмотрим эти особенности:

- отдаленность и неопределенность результатов реализации конкретных проектов;

- трудность сохранения исключительных прав собственности на получаемые научные результаты;

- неотделимость во многих случаях научного результата от его создателей, необходимость сопровождения инновационных проектов.

Эти особенности снижают инвестиционную привлекательность научно-технической сферы и вынуждают государство дополнять рыночные механизмы государственными. В то же время в долгосрочной перспективе именно вложения в научно-техническую сферу определяют устойчивость и темпы развития. Наиболее полное предвидение ожидаемых результатов может быть обеспечено при разработке долгосрочной политики в области научно-технической деятельности, образования и инновационной деятельности при участии представителей государства, научной общественности и предпринимательских кругов.

Необходимо предусматривать финансирование из бюджета Республики Коми, региональных научно-технических программ, включающих исследования фундаментального и прикладного характера, инновационную деятельность на предконкурентной стадии, использовать косвенные методы поддержки научно-технической и инновационной деятельности. За счет бюджетных средств федерации и Республики Коми своевременно финансировать содержание уникального научного оборудования, стимулируя в то же время его коммерческое использование.

Важнейшим механизмом реализации региональной инновационной политики является государственный заказ, реализуемый в виде:

- региональных научно-технических целевых программ;

- важнейших инновационных проектов регионального значения;

- регионального заказа на прикладные исследования и научно-техническую продукцию;

- создания объектов инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности.

В распоряжении Правительства Республики Коми имеется возможность воздействовать на планы исследований бюджетных научных организаций.

Резервирование доли регионального заказа для малого предпринимательства способствует формированию субконтрактных отношений в научно-технической и инновационной сферах.

Финансирование важнейших инновационных проектов регионального значения должно осуществляться на конкурсной основе с обязательным проведением экспертной оценки. Основным критерием отбора таких проектов должна быть предполагаемая бюджетная и научно-техническая эффективность.

Недостаточная привлекательность инновационных проектов для инвесторов может быть компенсирована с помощью специализированных финансовых организаций. Стимулирование спроса на научно-технические услуги предполагает участие государства в их оплате соответственно ожидаемой эффективности этих услуг в перспективе.

То обстоятельство, что инновационная деятельность является ценной компонентой социальной жизни в регионе, должно учитываться при планировании государственной научно-технической политики. В связи с этим в некоторых случаях меры поддержки научно-технического комплекса должны быть отражены как социальные (расходные) мероприятия в региональных программах развития и в принимаемых годовых бюджетах.

Инновационная политика Республики Коми направлена на организацию и стимулирование инновационной деятельности, превращение ее в устойчивый источник экономического роста региона. Следует исходить из перспективы перехода от отдельных мер поддержки инновационной деятельности к созданию региональной инновационной системы. Создание инновационной системы предполагает:

- формирование региональной инновационной стратегии, включая межведомственные и межрегиональные стратегии;

- создание благоприятной экономической и правовой среды для инновационной деятельности;

- создание условий для привлечения в регион инвестиций и предприятий;

- формирование инфраструктуры инновационной деятельности;

- разработку механизмов мониторинга инновационной деятельности;

- развитие кооперации между научными организациями и промышленностью;

- совершенствование механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок.

Создание благоприятной правовой среды включает, прежде всего, задачу формирования правовой базы, регулирующей и стимулирующей научную, научно-техническую и инновационную деятельность.

Эта задача может быть решена путем использования бюджетных и налоговых полномочий Республики Коми, предусмотренных Бюджетным и Налоговым кодексами Российской

Федерации, а также решениями органов власти Республики Коми о финансировании научно-технической деятельности за счет средств бюджета Республики Коми и мерами защиты собственности в научно-технической и инновационной деятельности.

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

Создание региональной инновационной инфраструктуры активно ведется с начала 90-х годов. Наибольшее распространение получили такие организационные формы, как научно-технологические парки, бизнес-инкубаторы, инновационно-технологические центры. Создание этих центров при поддержке федерального бюджета помогло формированию материальной основы инфраструктуры региональной инновационной системы. В этой связи целесообразно использование опыта создания инфраструктуры регионов России, где концентрация научно-технических комплексов наиболее высока.

Существенным недостатком действующей региональной инновационной инфраструктуры является также неспособность в большинстве случаев работать самостоятельно, без бюджетной поддержки, что обусловлено как недостаточной подготовкой менеджмента, так и неразвитым спросом на научно-технические услуги и инновации.

Все это обусловливает необходимость разработки и реализации нового подхода к инфраструктурному обеспечению научно-технической и инновационной деятельности. Его главное отличие состоит в том, что вместо разрозненного создания на местах отдельных инфраструктурных элементов должно идти построение рыночно ориентированных инфраструктурных комплексов. При этом рыночная ориентация комплекса будет определяться его способностью обеспечивать выполнение всех своих функций в условиях современной экономики и возможностями быстрой адаптации к изменениям спроса на инфраструктурные услуги по объему, составу и качеству.

Из общих принципов формирования инновационной инфраструктуры Республики Коми необходимо выделить следующие:

- инновационная инфраструктура должна носить комплексный характер, оказывать услуги на всех этапах инновационного процесса;

- организации инновационной инфраструктуры должны координировать свои действия при оказании услуг (работать не как отдельные организации, а как единый механизм), а также взаимодействовать для обмена опытом с аналогичными организациями из других субъектов Российской Федерации;

- при формировании инфраструктуры необходимо опираться на отечественный и зарубежный опыт.

По стоимости создания, необходимым для этого ресурсам и времени, инфраструктура должна быть адекватной реально имеющемуся научно-техническому, производственному и образовательному потенциалу. При этом следует иметь в виду, что в связи с

ограниченностью бюджетных и иных средств немедленное создание инновационной инфраструктуры, отвечающей требованиям сегодняшнего дня, невозможно. Поэтому необходимо прежде всего создать основы комплексной инфраструктуры, обеспечить выполнение всего набора инфраструктурных услуг, а также создать условия и предпосылки для ее саморазвития, в том числе за счет привлечения средств частных инвесторов.

В некоторых случаях целесообразно создавать отдельные организации инфраструктуры на межрегиональном уровне или на уровне федерального округа.

На начальном этапе формирования инновационной инфраструктуры необходимо провести инвентаризацию уже действующих организаций инфраструктуры и выявить эффективно работающие организации (необходимо сохранять и укреплять сложившиеся ранее и эффективно работающие системы и организационные элементы инфраструктуры с устранением существующих в их деятельности недостатков и создавать вновь только ее отсутствующие элементы).

Необходимо отказаться от бюджетной или иной поддержки организаций инновационной инфраструктуры, работающих бесприбыльно (большинство организаций не могут работать самостоятельно, без бюджетной поддержки, в связи с чем сложно определить эффективность и целесообразность их работы на рынке).

Бюджетную поддержку необходимо осуществлять в трех случаях:

- при расширении деятельности эффективно работающих организаций инфраструктуры;

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

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

Бюджетная или иная поддержка вновь создаваемых организаций должна осуществляться исключительно на конкурсной основе вне зависимости от формы бюджетных расходов (субвенций, субсидий и др.).

Организации инновационной инфраструктуры в процессе своей работы должны ориентироваться на привлечение средств из внебюджетных источников (привлечение частных инвесторов в уставной капитал в качестве учредителей, акционеров и т.д. и другие формы).

Новые организации инновационной инфраструктуры могут создаваться как коммерческие или некоммерческие организации различных организационно-правовых форм в зависимости от направлений и форм их дальнейшей работы. Однако в данном случае необходимо иметь в виду, что привлечение средств из частных источников возможно, прежде всего, в коммерческую организацию (некоммерческая организация не имеет права распределять прибыль среди учредителей). Также необходимо отметить, что коммерческие или некоммерческие организации различных организационно-правовых форм в зависимости от направлений и форм их дальнейшей работы. Однако в данном случае необходимо иметь в виду, что привлечение средств из частных источников

возможно, прежде всего, в коммерческую организацию (некоммерческая организация не имеет права распределять прибыль среди учредителей). Также необходимо отметить, что коммерческие организации по действующему законодательству имеют, как правило, больше возможностей для ведения предпринимательской деятельности (меньше ограничений).

Для решения указанных выше вопросов развития инновационной сферы региона целесообразно разработать Межведомственную программу развития инновационной деятельности в Республике Коми.

Особое внимание следует уделить **инфраструктурным системам поддержки инновационной и научно-технической деятельности.**

В рыночных условиях для организации связи научно-технических исследований с производством значение формирования инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности особенно велико. Наличие сферы услуг для организаций, занятых исследованиями и разработками, предоставляет возможность коммерциализации собственных разработок. Для организаций, занятых инновационной деятельностью, наличие инфраструктурных организаций позволяет вести работы малой численностью, компенсировать отсутствие многих компонентов, необходимых для успешной работы, приобретением услуг специализированных организаций.

По типу предоставляемых инфраструктурных услуг можно выделить следующие взаимосвязанные системы:

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

Система должна представлять возможности доступа к составляющим ее базам, банкам данных и другим информационным ресурсам на различных условиях, в том числе коммерческих, для всех заинтересованных организаций различных организационно-правовых форм и форм собственности. Потребители получают информацию о рынке научных услуг, рынке инновационных продуктов и проектов, о потребностях экономики. Во многих субъектах Российской Федерации работа по созданию информационных сетей организована. Органы власти должны использовать информационные ресурсы для оценки потенциала научно-технического комплекса, инвентаризации результатов научной деятельности, в работе по установлению приоритетных направлений научно-технической деятельности и критических технологий. Следует иметь в виду, что создание информационных баз данных требует значительных средств и времени, поэтому целесообразно держать под контролем методологию их создания для того, чтобы впоследствии не оказалось, что базы данных отдельных регионов и отдельных организаций не совместимы между собой. Наиболее эффективно планировать эту деятельность на уровне федеральных округов.

6). Система экспертизы научно-технических и инновационных программ и проектов.

Интенсификация использования научных результатов в экономике требует формирования рынков научных услуг. Если ранее движение научных продуктов в основном происходило в рамках вертикально организованной экономики, где качество прикладных исследований контролировалось административными методами, то при переходе к рыночной системе отношений и к коммерциализации научной продукции необходима система сертификации качества научно-технической продукции. Формирование системы контроля качества

научно-технических услуг является необходимым условием деятельности рынка научных услуг. По этой причине создание в регионах института независимой экспертизы научной продукции является важной составной частью инфраструктуры научно-технической и инновационной деятельности.

Экспертиза научной продукции является обязательным элементом конкурсного отбора проектов и исполнителей научных исследований и разработок.

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

Система финансирования научно-технической деятельности состоит из двух блоков: внерыночного и рыночного. Внерыночный блок системы финансирования научных организаций включает бюджетное финансирование государственных научных учреждений и внутрипроизводственное финансирование научных исследований и разработок. Рыночный блок включает свободное приобретение рыночных услуг на договорной основе как агентами рынка, так и государственными организациями и органами власти, приобретающими услуги научных организаций за счет бюджетных средств.

Задача органов власти Республики Коми состоит как в совершенствовании механизма государственных закупок научно-технических услуг, так и в формировании рынка научных услуг. Создание системы финансового обеспечения рынка научных услуг означает решение двух задач: стимулирование платежеспособного спроса на научные услуги (привлечение внебюджетных средств) и создание специализированных организаций, предоставляющих финансовые ресурсы покупателям (кредиты). Помимо формальных мер создания специализированных фондов важно создание благоприятной атмосферы сотрудничества между научным сообществом и предпринимателями.

г). Система производственно-технологической поддержки.

Система производственно-технологической поддержки научно-технической деятельности создается как в целях поддержки собственно сферы научных исследований и разработок, так и в целях организации опытного производства. В настоящее время во многих регионах препятствием для коммерциализации технологий и для расширения инновационной деятельности является недостаточное развитие сферы опытного производства.

Задача органов власти Республики Коми состоит в своевременном развитии производственно-технологической сферы для обеспечения инновационной деятельности и организации материально-технического обеспечения научно-технической деятельности.

Элементами системы являются лизинговые организации, технопарки, объединения по совместному использованию дорогостоящего научного оборудования.

д). Система сертификации наукоемкой продукции.

Система должна обеспечивать контроль и оценку качества такой продукции на основании федерального законодательства о техническом регулировании, удостоверять соответствие продукции нормативно установленным требованиям и техническим условиям, предоставлять осваивающим и производящим данную продукцию организациям широкий спектр услуг в области метрологии, стандартизации и т.п. Сертификация продукции является необходимым условием продвижения наукоемкой продукции на внешние рынки.

Она включает экспертизу потребительских свойств продукции, удостоверяет соответствие продукции требованиям рынков предстоящей реализации продукции.

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

Система призвана решать двуединую задачу - обеспечивать занятие и последовательное расширение на рынке определенного сегмента («ниши») для создаваемых разработок и продукции при одновременном сохранении и эффективной охране всех связанных с ними прав и выгод за владельцами этих разработок и производителями продукции. Она будет включать в себя маркетинг, рекламную и выставочную деятельность, патентно-лицензионную работу и т.д. В распоряжении органов власти инструменты продвижения: предоставление выставочных площадей, организация презентаций, поддержка специализированных изданий, организация взаимодействия потенциальных потребителей с производителями продукции, создание специализированных организаций по предоставлению информации об инновациях.

ж). Система координации и регулирования развития научно-технической и инновационной деятельности.

Такая система обеспечивает влияние с помощью экономических рычагов и информационного воздействия на эффективность осуществления данной деятельности. Она включает организационную структуру в виде специализированных подразделений в Правительстве Республики Коми, научно-координационных центров, региональных научных советов.

Система может быть дополнена специализированными печатными изданиями, организацией конкурсных механизмов. Регулирование осуществляется формированием регионального заказа на научные исследования и разработки, формированием региональных научно-технических программ, созданием и реализацией целевых научно-технических программ.

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

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

Формирование инфраструктуры Республики Коми необходимо осуществлять в тесной взаимосвязи с инфраструктурами других регионов в рамках Северо-Западного федерального округа и страны в целом. Региональная инфраструктура должна рассматриваться как составная часть общей инфраструктуры для нужд национальной инновационной системы.

Необходимым условием успешного развития научной, научно-технической и инновационной деятельности в регионе является также региональная поддержка территориальных образований с высокой концентрацией научно-технического, промыш-

ленного и образовательного потенциала (гг. Сыктывкар, Ухта, Воркута, Усинск, Печора, Вуктыл).

Данные образования должны стать «точками роста», территориями «опережающего инновационного развития», одной из важнейших составляющих региональной инновационной системы.

Важнейшее значение имеет система совершенствования и развития кадрового потенциала научно-технической и инновационной сфер, содействия интеграции науки и образования.

Формирование качественно нового кадрового потенциала научно-технического комплекса является одним из основных факторов устойчивого развития инновационного и научно-технического потенциала Республики Коми.

В настоящее время сложилось противоречие между существующей системой подготовки кадров для научно-технической и инновационной сфер и требованиями, предъявляемыми изменившимися условиями развития экономики.

Для обеспечения поступательного развития государства необходимо формирование принципиально нового уровня научной, технической, экономической, управленческой, гуманитарной, информационной, экологической подготовки кадров. Необходимо готовить специалистов, способных к самообучению и саморазвитию, готовых самостоятельно решать поисковые задачи, формирующих развитие инновационной экономики в логической цепочке создания новых знаний, трансформации их в высокие технологии для организации производства конкурентоспособной наукоемкой продукции и продвижения ее на рынок.

Однако дальнейшее развитие системы подготовки кадров для научно-технической и инновационной сфер не может опираться исключительно на вузовский потенциал. Нужны новые интеграционные формы, объединяющие возможности научных, производственных и образовательных структур. В качестве одного из перспективных направлений в подготовке кадров нового типа рассматривается объединение образования с наукой.

Значительное внимание следует уделять процессам интеграции фундаментальной науки и образования, а также межрегиональным связям в области образования.

Создание единой системы образования, науки и наукоемкого производства ориентировано на совершенствование подготовки кадров, формирование на этой основе фундаментальных и прикладных исследований, направленных на решение научно-технологических проблем развития региона, включая развитие наукоемкого производства и различные формы инновационного предпринимательства (в том числе малого и среднего).

Основные направления подготовки кадров должны, с одной стороны, определяться потребностями рынка, с другой стороны, учитывать региональные приоритеты развития науки, техники и технологий.

Комплексное решение проблемы кадров для инновационного развития требует также организации переподготовки специалистов с учетом потребностей развивающейся экономики.

Необходимо формирование государственных целевых программ подготовки кадров для научно-технической и инновационной деятельности.

В соответствии с решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 03.08.2010 г. Научно-исследовательским центром корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета принимается участие в создании Технологической платформы на базе вуза для последующего включения в Федеральный перечень.

Под Технологической платформой понимается коммуникационный инструмент, направленный на активизацию усилий по созданию перспективных коммерческих технологий, новых продуктов (услуг), на привлечение дополнительных ресурсов для проведения исследований и разработок на основе участия всех заинтересованных сторон (бизнеса, науки, государства, гражданского общества), совершенствование нормативно-правовой базы в области научно-технологического, инновационного развития [4].

Вузы обладают необходимым потенциалом в области организации взаимодействия бизнеса и науки в вопросах научно-технологического развития, поэтому создание технологической платформы позволит решить ряд проблем развитии инфраструктуры инновационной деятельности в регионе, в частности:

- усилить влияние потребностей бизнеса и общества на реализацию важнейших направлений научно-технологического развития;

- выявить новые научно-технологические возможности модернизации существующих секторов и осуществлять формирование новых секторов экономики Республики Коми;

- определить принципиальные направления совершенствования отраслевого регулирования для быстрого распространения перспективных технологий;

- стимулировать инновации, осуществлять поддержку научно-технической деятельности и процессов модернизации предприятий с учетом специфики и вариантов развития отраслей и секторов экономики;

- обеспечить расширение научно-производственной кооперации и формирование новых партнерств в инновационной сфере;

- совершенствовать нормативно-правовое регулирование в области научного, научно-технического и инновационного развития.

Список литературы

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

2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года / Утв. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 06.10.2008 г. № 38-р.

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

4. Порядок формирования Перечня Технологических платформ / Утв. Решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 03.08.2010 г., протокол № 4.

Literature

1. The basic directions of a policy of the Russian Federation in the field of development of innovative system for the period till 2010. Approved by the letter of the Government of the Russian Federation from 08.10.2008 № 2473р-Р7.

2. The concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020. Approved by the order of the Government of the Russian Federation from 06.10.2008 № 38-р.

3. Recommendations about working out of the state scientific and technical policy of subjects of the Russian Federation//The Science of Moscow and regions. 2004. № 1. – P.15-27.

4. An order of formation of the List of Technological platforms. Approved by the decision of the Governmental commission on high technologies and innovations from 03.08.2010, the report № 4.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Болотов С.П. - ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет»; д.э.н., профессор кафедры менеджмента; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8212) 43-48-49. E-mail: bolotov@syktsu.ru

Важенина Т.М. - Тюменский государственный нефтегазовый университет; ассистент кафедры Экономики, организации и управления производством; г. Тюмень, ул. 50 лет Октября, 36; тел. (3452) 41 68 364; e-mail: Vazhnaiy82@yandex.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, email: koet@syktsu.ru

Залевский В.А. - ГОУ ВПО «СыктГУ» Сыктывкарский государственный университет; проректор по научной и внеучебной работе, д.э.н., доцент; 167001, г. Сыктывкар, Октябрьский пр., 55; тел. 8 (8212) 31-19-05; E-mail: zalevskiiva@rambler.ru

Каплан А.А. - генеральный директор ООО «НТЦ-Геотехнология»; к.э.н.; 454080, г. Челябинск, пр.им. В.И.Ленина, 83; тел.: +7(351)2655551; E-mail: kaplan@ustup.ru

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

Корепанов Н.А. – заместитель руководителя управления Росприроднадзора по Республике Коми, к.э.н.; Сыктывкар, ул. Интернациональная, 98; тел. (8-212) 24-36-72.

Круссер Т.В. – заведующий кафедрой государственного и регионального управления СыктГУ, к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49.

Лапаев В.Н. - директор по развитию ООО «НТЦ-Геотехнология», к.т.н., 454080, г. Челябинск, пр.им. В.И.Ленина, 83, тел.: +7(351)2655544, E-mail: lapaev@ustup.ru

Павлов К.В. - Ижевский филиал АНО ВПО ЦС РФ «Российский университет кооперации», д.э.н., профессор, заслуженный деятель науки Удмуртской Республики; 426075, г. Ижевск, ул. Молодежная, 109; служебный тел. 8 (3412) 37-19-11; E-mail: kvp_ruk@mail.ru

Попова Ю.Ф. – д.э.н., профессор, заведующая кафедрой маркетинга и статистики факультета управления Сыктывкарского государственного университета. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8-212) 43-48-49.

Разманова С. В. - филиал ООО «Газпром ВНИИГАЗ», г. Ухта; к. э. н.; зав. лабораторией экономической эффективности проектов разработки; 169300, Республика Коми, г. Ухта, ул. Севастопольская 1-а; тел. (8216) 75-20-87; e-mail: eka-razmanova@yandex.ru

Рудакова О.С. - кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой банковских технологий. Адрес: г. Москва, Всероссийский заочный финансово-экономический институт .Тел. 8-903-182-48-54, E-mail: OlRud@yandex.ru

Седов А.Б, - председатель совета директоров ООО «Рудная промышленная Компания», 167000, г. Сыктывкар, ул. Первомайская, д.70.оф. 406. тел.: +7(495)648-93-92, E-mail: absedov@rudprom.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:diasyktsu@gmail.com

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

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

AUTHORS

Bolotov S.P. - Syktyvkar State University; Doctor of Economics, Professor of Management Department ; Syktyvkar, 55 Starovskogo st., tel: (8212) 43-48-49. E-mail: bolotov@syktsu.ru

Fauzer V.V. - Institute of socio-economic and power problems of the North, Komi SC UD RAS; Syktyvkar state university. The head of the department of social and economic problems and of the laboratory of demography and social management; the head of the faculty of management. Dr. of Economics, professor; the Honored scientist of the Komi Republic. Address: 167982, Syktyvkar, GSP - 2, Communisticheskaya st., 26. Tel: 8 (8212) 44-08-74. E-mail: fauzer@iespn.komisc.ru

Kaplan A.V. - General Director of STC-Geotechnology LLC.; Ph.D.; 454080, Chelyabinsk, pr.im. Lenin, 83; tel.: +7 (351) 2655551; E-mail: kaplan@ustup.ru.

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, Internacionalnaya st., 157, office 307. Phone (8-212) 21-61-94. E-mail: idop@rKomi.ru

Korepanov N.A. - Deputy Head of the Fedral service for supervision on natural resources in the Komi Republic, Ph.D. in Economics, Syktyvkar, Internacionalnaya st., 98, tel. (8-212) 24-36-72.

Krusser T.V. - Head of state and regional management SyktSU, Ph.D., Syktyvkar, 55 Starovskogo st, tel. (8-212) 43-48-49.

Lapaev V.N. - Director of Development SEC-Geotechnology LLC, Ph.D in engineering, 454080, Chelyabinsk, Lenin prospekt, 83, tel.: +7 (351) 2655544, E-mail: lapaev@ustup.ru.

Pavlov K.V. – Izhevsk branch of the Russian University of Cooperation, Doctor of Economics, Professor, Honoured Scientist of the Udmurt Republic; 426075, Izhevsk, Molodezhnaya str., 109; tel. 8 (3412) 37-19-11; E-mail: kvp_ruk@mail.ru

Popova, Y.F. – Doctor of Economics, Professor; the Head of the Department of Marketing and Statistics, Faculty of Management, Syktyvkar State University. Syktyvkar, Starovskogo st. 55, tel. (8-212) 43-48-49.

Razmanova S.V. - Branch of Gazprom VNIIGAZ LLC in Ukhta, PhD in economics, the Head of laboratory of economic efficiency of projects development; 169300, the Komi Republic, Ukhta, 1a Sevastopolskaya St.; tel. (8216) 75-20-87; e-mail: eka-razmanova@yandex.ru

Rudakova O.S. – PhD in Economics, Associate Professor, the Head of the Department of Banking Technology. Moscow, the All-Russian State Distance-Learning Institute of Finance and Economics. Tel. 8-903-182-48-54, E-mail: OlRud@yandex.ru

Sedov A.B. - Chairman of the Board of Directors of Mining industry company LLC, 167000, Syktyvkar, Pervomayskaya st. 70, office 406. tel.: +7 (495) 648-93-92, E-mail: absedov@rudprom.ru

Seryakov A.V. - Syktyvkar State University, Head of Department of International Affairs, 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:diasyktsu@gmail.com

Shihverdiev A.P. - Syktyvkar State University, Doctor of Economics, professor, member of Russian Academy of Natural Sciences, head of 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.

Vazhenina T.M. – The Tyumen State Oil and Gas University; Assistant professor of the Department of economics, organization and management; Tyumen, 50 years of October str., 36; tel. (3452) 41 68364; e-mail: Vazhnaiy82@yandex.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.

Zalevskiy V.A. - Syktyvkar State University, Vice-Rector for Research and extracurricular activities, Ph.D., associate professor; 167001, Syktyvkar, October Prospect, 55; tel. 8 (8212) 31-19-05, E-mail: zalevskiiva@rambler.ru