

Адаптация компаний Республики Карелия к условиям рецессии российской экономики 2014–2015 гг.



**Иван Всеволодович
ТИМАКОВ**

Институт экономики Карельского научного центра РАН
Петрозаводск, Республика Карелия, Российская Федерация, 185030,
пр. А. Невского, д. 50
E-mail: ivanvseti@gmail.com

Аннотация. Региональные компании РФ оказались в уникальных условиях влияния негативных последствий санкций и падения сырьевых доходов на ресурсно-ориентированную экономику России. Неготовность региональных компаний к новым экономическим реалиям стала отличительной особенностью рецессии 2014–2015 гг. Наше исследование фиксирует реакцию региональных компаний на резкие рыночные изменения и выбор новых адаптивных моделей поведения с целью развития и сохранения устойчивости бизнеса. Целью исследования является оценка влияния спада в российской экономике в 2014–2015 гг. на характер адаптации компаний Республики Карелия к условиям рецессии. Влияние событий фиксировалось непосредственно через оценки и намерения менеджмента в процессе проведения глубинных полуструктурированных интервью с руководителями компаний. На основе метода квотирования осуществлён отбор ключевых компаний-стейкхолдеров в 3-х районах Республики Карелия и сформирован перечень специальных респондентов, занимающих руководящее положение в организации. Эмпирические данные собирались методом глубинных интервью, где ключевыми были такие темы, как состояние бизнеса, планы стратегического развития, запуск нового производства, имеющийся партнёрский капитал. Данные анализировались методами конденсации смысла, группировки тем и методом постоянных сравнений. В результате исследования создана однородная база из 18 качественных интервью, анализ содержания которых позволил выделить ключевые категории, используемые респондентами, и характер их влияния на экономическое поведение. В зависимости от модели поведения сформирована типологическая картина стейкхолдеров Республики

Для цитирования: Тимаков, И.В. Адаптация компаний Республики Карелия к условиям рецессии российской экономики 2014–2015 гг. / И.В. Тимаков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2017. – Т. 10. – № 6. – С. 207–217. DOI: 10.15838/esc/2017.6.54.13

For citation: Timakov I.V. Adaptation of Companies in the Republic of Karelia to the Economic Recession in Russia in 2014–2015. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, 2017, vol. 10, no. 6, pp. 207–217. DOI: 10.15838/esc/2017.6.54.13

Карелия, сделаны выводы о реакции стейкхолдеров на рецессию. Результаты исследования применимы при определении приоритетных направлений поддержки стейкхолдеров ресурсно-ориентированного (factor-driven) региона на основе моделей их экономического поведения в условиях рецессии. Дана оценка готовности к международной кооперации в условиях национальной политики импортозамещения. В данном исследовании участвовали ключевые компании-стейкхолдеры в нескольких районах Республики Карелия в период интенсивных изменений. Расширение представлений об успешности моделей их антикризисного поведения возможно на основе качественных социологических оценок путём сравнения с моделями бизнеса региональных компаний в период последующей стабилизации.

Ключевые слова: региональные компании, стейкхолдеры, экономическое поведение, кризисные модели, качественное интервью.

Введение. Экономика Республики Карелия (РК) находится в сильной зависимости от сырьевых отраслей региональной промышленности. Работающие в них компании являются крупнейшими работодателями в республике, и их налоговые платежи, собираемые на её территории, составляют существенную долю отчислений в федеральный и региональный бюджеты. В экономике Российской Федерации в период её существования важнейшее значение приобрели сырьевые отрасли экономики и конъюнктура международных рынков сырья. «Основной риск всегда представляла зависимость от цен на нефть и газ» [9, с. 6].

Изменения в 2014 году на международных рынках минерального сырья, ослабление национальной валюты и изменение внешнеполитических условий негативно повлияли на бизнес российских компаний, являющихся основными стейкхолдерами¹ [17, с. 4] в регионах России. Быстро сократился платёжеспособный спрос внутри страны, выросли рублёвые цены на импорт. Подавляющее большинство экономических оценок российской экономики 2014–2015 гг. констатируют экономический спад с негативной динамикой.

Важной проблемой является социальная устойчивость поселений, в которых эти компании – основные работодатели, а часто и градообразующие предприятия [7]. Неустойчивое экономическое состояние таких компаний – это рост безработицы, сокращение инвестиционных программ развития, модернизации производства. Продолжительные кризисные

эффекты разрушают социальную устойчивость поселений и создают угрозы их социально-экономической безопасности. Изменение ситуации в экономике является стимулом для поиска новых моделей экономического поведения, развития и сохранения устойчивости бизнеса.

Оценка влияния событий 2014–2015 гг. в российской экономике на стейкхолдеров в сфере природопользования Республики Карелия осуществлялась в рамках подпроекта Института экономики КарНЦ РАН «Экономико-социологическое исследование по теме «Оценка структуры и стратегий развития стейкхолдеров в сфере природопользования РК» международного проекта KARLANDS по договору с Центром экономического развития транспорта и окружающей среды Северной Карелии (г. Йёнсуу, Финляндия).

Методы исследования. Задача проекта состояла в отборе ключевых стейкхолдеров на выбранных территориях республики, оценке показателей их деятельности и стратегического статуса в регионе, а также оценке их готовности к диверсификации деятельности на основе инвестиций в развитие и международной кооперации.

В качестве пилотных территорий исследования были выбраны: Муезерский район Республики Карелия, Костомукшский городской округ и город Петрозаводск.

На первом этапе проекта – «камеральном» – собиралась информация из открытых источников о структуре стейкхолдеров пилотных территорий, их торговом обороте, объёмах производства, количестве работников, финансовом состоянии. По данным открытых источников анализировались их партнёрские контакты, опыт кооперации.

¹ ГОСТ Р 51897-2011. Руководство ИСО 73:2009. Менеджмент риска. Термины и определения. – М.: Стандартинформ, 2012. – 12 с.

На основе анализа рыночной позиции компании осуществлён отбор ключевых стейкхолдеров на выбранных территориях на основе равномерных по численности квот для районов Республики Карелия [14]. Для полевой стадии исследования сформирован перечень специальных респондентов – менеджеров компаний, занимающих руководящее положение и компетентных в деятельности организации.

На втором этапе проекта – «полевом» – проводились глубинные полуформализованные интервью с руководителями и представителями менеджмента компаний первого этапа. Схема интервью содержала открытые вопросы по размеру компаний, их стратегическим и инвестиционным установкам, накопленному партнёрскому капиталу. Ключевыми были такие темы, как планы компаний по развитию бизнеса, запуск нового, возможно, непрофильного производства, готовность к международной кооперации [20].

В результате исследования была сформирована однородная база из 18 качественных интервью с представителями компаний, действующих на территории республики, численность которой достаточна, чтобы сформировать типологическую картину [1, с. 58].

Аналитические методы. Анализ получившихся интервью осуществлялся на основе социологических методов анализа качественных данных. Задача таких методов в интерпретации частного опыта и переводе его на научный язык. В каждом случае (кейсе) через фиксацию отдельных оценок и субъективных представлений рассматривался опыт каждой проинтервьюированной нами компании [10].

Из получившихся интервью путём выделения «естественных смысловых единиц», высказанных респондентом, формулируется набор тем, фигурирующих в тексте. Такое определение тем А. Джорджи обозначает как «конденсацию смысла интервью» [5, 19]. Майлз и Хуберман в своей работе привели 13 способов извлечения смысла из качественных текстов и его глубокой интерпретации [21]. Выделение тем помогает увидеть, «что с чем совмещается», это способ достичь большей интегрированности данных [5]. Общие и повторяющиеся в текстах проведённых нами интервью со стейкхолдерами, темы были структурированы и данные сведены в *таблицу*.

Базовой задачей эмпирических социологических методов является поиск знаний о типах социального, причинно-следственных отношениях, описывающих и объясняющих социальные феномены [12]. Выявление общих типов осуществляется через анализ данных «от частного к общему» методом логической индукции. Индуктивный анализ начинается с перекрёстного рассмотрения индивидуальных случаев с дальнейшим формированием групп по схожим признакам, где группируемые данные обозначаются категориями [6].

В процессе исследования сами респонденты обозначают свои проблемы через локальные системы категорий. Для выявления и уточнения категорий в социологии используется техника постоянных сравнений, позволяющая индукционными повторениями формулировать теоретическое описание процессов [4]. В рамках нашего исследования мы не ставили целей сформулировать всеобъемлющее теоретическое описание, скорее отразить характерные региональные процессы. Тем не менее «метод непрерывного сравнительного анализа», являющийся частью обоснованной теории, позволяет получить релевантные категории и сформулировать выводы и гипотезы [4, 11]. Необходимо сравнить закодированный какой-то категорией случай с предыдущими случаями в той же самой и других группах, закодированных в ту же категорию, чтобы стали проявляться обобщающие и теоретические свойства категории и её отношения с другими категориями [18]. В условиях нашего исследования мы, сравнивая случаи разных компаний, формулировали общие для групп объяснения, которые можно было обозначить обобщающими и объясняющими фразами и категориями.

Результаты исследования. В текстах интервью наших респондентов, сгруппированных по темам, мы фиксировали негативный характер их высказываний как реакцию на появление в компаниях «болевых точек», порожденных рецессией в российской экономике с конца 2014 года. В итоге оказалось, что рассуждения респондентов по подавляющему большинству тем акцентировались на проблемах, порождённых внутренней организацией, несамостоятельностью, зависимостью от внешних и внутренних факторов.

Описание типов стейкхолдеров Республики Карелия по выделенным в интервью темам

Темы	Тип стейкхолдера		
	Дочерние компании («Дочки»)	Лояльные компании («Лоялисты»)	Конкурентные компании («Спортсмены»)
Размер	Подразделения и дочерние компании крупных российских и транснациональных групп	Малые и средние компании (ООО, кооперативы)	Малые и средние компании (ООО, кооперативы)
Рынок	Внутренний (Россия) и внешний (глобальный) рынки. Зависимость от глобальной конъюнктуры цен	Внутренний рынок (другие регионы, мегаполисы)	Внутренний и внешний рынки (РК, регионы России, соседние страны)
Потребители	Перерабатывающие предприятия, входящие в группу компаний, в том числе за рубежом; различные западные и российские крупные потребители	Один крупный контрагент в лице государственной монополии или компании, контролируемой государством	Множество частных потребителей, госзаказ
Стратегия	Полностью формируется вне региона и зависит от глобальных планов группы компаний	Стратегия сохранения заказа и 100% загрузки мощностей	Стратегия прибыльности и удержания рынка в условиях конкуренции
Самостоятельность	Исполнительные директора и начальники подразделений с ограниченными полномочиями и ресурсами, ограничения на суммы сделок	Зависимость от крупного потребителя (сумма заказа, объём заказа, сроки оплаты)	Полная самостоятельность и мобильность
Трансграничное сотрудничество	Как часть базовой стратегии группы компаний, отгрузка продукции на зарубежные предприятия группы, заключение международных сделок через центральные коммерческие подразделения или с их согласия	Не интересно и не рассматривается	Планирование и концентрация ресурсов на конкурентных рынках, международной кооперации, интенсивный поиск партнёров (Скандинавские страны)
Реакция на рецессию	Большая устойчивость при наличии валютной выручки и благоприятной глобальной конъюнктуры цен. Баланс между сокращением издержек от снижения курса национальной валюты и удорожанием импортного оборудования. При неблагоприятном сценарии отказ или приостановка инвестиционной программы, сокращение производства и персонала	Сокращение издержек, отказ от планов обновления оборудования, переход на отечественное оборудование и расходные материалы	Сворачивание неприбыльного или убыточного производства, поиск новых возможностей инвестирования, концентрация ресурсов на новых проектах или направлениях
Источник: составлено по результатам анализа данных полевого исследования.			

Наиболее полно обобщает характер проблем категория «ограничения», которую использовали, в том числе, и сами респонденты. По характеру ограничений данная категория делилась на составляющие:

- организационно-функциональные ограничения;
- потребительско-рыночные ограничения;
- институционально-регуляторные ограничения;
- инфраструктурно-транспортные ограничения;
- технологические ограничения.

Несмотря на то, что степень влияния введенных ограничений на характер поведения и протекающие в компаниях процессы была различна, наибольшее влияние на стратегии компаний оказывали внешние причины, лежащие за пределами региона. Это согласуется с экспортно-сырьевым характером экономики Республики Карелия [3].

Взяв за основу категорию «ограничения» и учитывая их внешний по отношению к региону характер, а также степень их влияния на стратегические установки менеджмента, мы разделили исследованные компании на 3 типа, представленные в таблице и на рисунке.

Типы компаний-природопользователей Республики Карелия

Дочерние
компании
(«дочки»)

Лояльные
компании
(«лоялисты»)

Конкурентные
компании
(«спортсмены»)

В рамках нашего регионального исследования считать полученные эмпирические закономерности типовыми для всех регионов довольно сложно. Данные типы характерны для Республики Карелия и могут быть неустойчивы в других регионах России. Поэтому в случае выделенных трёх типов корректнее говорить о типологическом синдроме как обнаруженной в процессе анализа данных эмпирической закономерности [12, 13]. Далее приводятся дескриптивные обобщения по выделенным типам компаний.

Горнопромышленный комплекс Карелии занимает второе место по объёмам промышленного производства в регионе после лесной промышленности. В Карелии выпускается разнообразная минерально-сырьевая продукция, но в крупных объёмах — лишь железорудные окатыши (чёрная металлургия) и нерудные материалы (щебень, камень, ПГС, гравий) [16].

К типу *дочерних компаний* относится крупнейший горно-обоганительный комбинат (ГОК), обеспечивающий практически всю добычу железной руды (руда, окатыши) в регионе. С 2011 по 2015 год добыча выросла соответственно на 4–5%, а предприятие слабо почувствовало влияние наступающего кризиса [2]. Согласно стратегии предприятия основным фактором риска было снижение цен и спроса на железорудное сырьё. Как следует из данных² компании InfoMine Inc, цены на железорудное сырьё на протяжении 2014 года (руб./т) медленно снижались с восстановительным движением в конце года, связанным с девальвацией рубля. Больших трудностей из-за падения цен предприятие не испытало.

² Данные компании InfoMine Inc. — Режим доступа: <http://www.infomine.com/ChartsAndData/ChartBuilder.aspx?z=f&gf=140262.USD.t&dr=5y&cd=1>

Около 60% продукции предприятие поставляет на внутренний рынок, оставшиеся 40% — на экспорт. Падение внутреннего спроса оно компенсирует за счёт экспортных поставок на предприятия группы за рубежом. Из внутренних поставок 65% продукции отгружалось на предприятие «Северсталь» (Череповец).

Сокращение затрат и персонала на предприятии в 2014 году осуществлялось в соответствии с ранее принятыми планами. Предприятие имело бизнес-план сроком на один год, стратегию развития предприятия на 5 лет и программу технического совершенствования группы на 30 лет.

Генеральный директор уполномочен на принятие решений стоимостью не более 10 млн. рублей. Соответственно инвестиционная стратегия на локальном и мировом рынках находилась в компетенции глобального менеджмента. Расширение производства возможно только после согласования с вышестоящим менеджментом и при условии наличия ресурсной базы с соответствующими возможностями на территории. Карельское предприятие не имеет инфраструктурных возможностей наращивать производство, т.к. в городе не имеется свободных электрических мощностей.

Диверсификация деятельности и расширение производственного цикла на территории республики не было отражено в производственных планах группы. Её новые дочерние предприятия планировались, но Карелия не рассматривалась в качестве площадки для инвестиций в развитие.

Контракты на производственное оборудование и транспорт заключаются с российскими филиалами зарубежных производителей техники и оборудования (Коматсу, Катерпиллер, Метсо). Импортёрами техники в данном случае выступают российские дочерние предпри-

ятия международных компаний. Экспортные контракты на поставку железной руды находятся в компетенции центральных коммерческих отделений, тогда как карельское предприятие выступает в качестве одного из производственных подразделений группы.

К группе дочерних компаний также относятся предприятия лесного комплекса Республики Карелия, определяющего специализацию всего региона и теряющего свои конкурентные позиции в последнее десятилетие [15]. По оценке представителя крупного лесозаготовительного холдинга, кризис практически не оказал влияния на объёмы заготовки компании в 2014 году. Лесозаготовка осуществляется на основе привлечения подрядных организаций, что позволяет иметь минимальную численность персонала в лесозаготовительных подразделениях группы при максимальной вырубке расчётной лесосеки. Поставки деловой древесины осуществляются как на перерабатывающие предприятия группы, так и на экспорт через российско-финскую границу.

Региональные производственные подразделения контролировались исполнительным директором, лимит расходов которого без согласования с материнской компанией на момент интервью не превышал 700 тыс. рублей в пределах одного контракта. Инвестиционные решения принимались московским менеджментом в соответствии с общероссийскими планами размещения новых производств и в зависимости от прогнозируемых объёмов рынка по каждому производимому группой товару.

Международные контракты на поставку деловой древесины заключаются через российские представительства европейских компаний, занимающихся торговлей лесоматериалами, либо через прямые поставки на финские лесопильные и лесоперерабатывающие предприятия. Такой контракт требует согласования в течение квартала с головными подразделениями холдинга. Вопросы ценообразования и заключения новых контрактов решаются через централизованный коммерческий отдел. Аналогично компания заключает контракты с российскими представительствами поставщиков европейской и американской лесозаготовительной техники (Джон Дир, Понс, Вольво).

Контракты на экспортные поставки в страны ЕС ограничены международными требованиями в области устойчивого лесного хозяйствования и торговли. Международные НКО предоставляют услуги лесной сертификации, обеспечивающей возможность международного сотрудничества и необходимой для международной торговли лесоматериалами [8].

На конец 2014 года холдинг не планировал активных инвестиций в лесозаготовку в Республике Карелия. В качестве основного объекта для инвестиций холдинг рассматривал целлюлозно-бумажную промышленность (ЦБП, ЦБК) региона. Причинами отказа от развития новых лесопильных и лесоперерабатывающих производств менеджмент озвучивал отсутствие кадров, отсутствие спроса и ограничения на возможную конкуренцию с предприятиями группы в других регионах.

В базе интервью по итогам исследования среди представителей ООО и кооперативов, представленных в сфере добычи и переработки нерудных материалов, выделялись компании, ориентированные на внутренний рынок и одного крупного потребителя, с продолжительно действующими контрактами (крупные госкомпании, федеральные инфраструктурные проекты). Это второй тип компаний — *лояльные компании*.

Являясь одним из ведущих регионов Российской Федерации по запасам строительного камня, Карелия всегда обеспечивала высокопрочным щебнем практически всю европейскую часть России, где прочные изверженные породы отсутствуют [18]. Немаловажную роль сыграли крупные транспортные и строительные проекты федерального и регионального значения, обеспечившие стабильное увеличение спроса. С 2011 по 2015 год добыча строительного камня в Республике Карелия выросла на 38,5%, а добыча щебня — на 96%, т.е. фактически удвоилась [2].

Как субподрядчики на объектах федерального значения, компании не принимают длительных планов развития и сильно зависят от потребителя их продукции. Основные стратегические задачи такой компании — это отладка и 100% загрузка производства. Инвестиции в оборудование зависят от его состояния и наличия свободных финансовых ресурсов.

Основные институциональные проблемы — федеральное земельное законодательство по использованию земель лесного фонда, несмотря на согласие арендаторов лесных участков. Возникает множество административных барьеров. В одной из компаний при наличии лицензии оформление земли не согласовывалось в течение четырех лет. Для открытия карьера было необходимо более 127 согласований. Большие проблемы возникли из-за требований пожарной безопасности, исполнение которых приводило к чрезмерным расходам на дополнительные мероприятия и персонал.

Не меньшей проблемой для таких компаний является привлечение проектного финансирования на расширение производства, открытие новых карьеров или углубление переработки.

Для компаний внутреннего рынка, не имеющих валютной выручки, снижение курса рубля стало скорее проблемой роста расходов на импортное оборудование и расходные материалы, чем благом повышения конкурентоспособности от снижения издержек. В условиях кризиса эти риски проявились наиболее явно в виде отказа от приобретения новой техники и заключения новых договоров лизинга. Руководство компаний признавало проблему, но не видело возможности перехода на российскую технику из-за низкого качества или отсутствия достойных аналогов. Российские производства западных компаний локализованы лишь частично, что сказывается на снижении качества «импортной техники с российской пропиской» при увеличении рублёвой стоимости её импортной составляющей с конца 2014 года.

Зависимость производства от крупного потребителя подразумевает необходимость более полного учёта спорных ситуаций в контракте. Реальная контрактная ситуация далека от идеальной. Она осложняется инвестициями подрядчика в дорогостоящие и специфичные активы производственного назначения. Необходимо предусматривать механизмы разрешения конфликтов, что очень сложно на практике, в условиях монопольного положения единственного крупного заказчика.

На стадии заключения контракта при использовании конкурсных процедур часто победу одерживают компании, не имеющие в полной мере своей производственной базы, а привлекающие своих конкурентов на субпод-

рядные контракты. Если эта практика продолжается на протяжении 10 лет, то её можно считать правилом, к которому карельские компании вынуждены адаптироваться. Со временем зависимость такого поставщика только усиливается.

Но руководство компании рассматривало сложившуюся ситуацию как возможность для решения других проблем. Такими проблемами являлись отсрочки платежей крупными потребителями, создающие кассовые разрывы длиной в квартал в бюджете компании-поставщика. Как результат — нехватка финансовых средств для исполнения текущих расходных обязательств предприятия. Контракт с выигравшим конкурс посредником, наоборот, означает своевременность платежей и независимость от долговых рынков.

Таким образом, негативная практика, сложившаяся при работе с крупными монополиями, рассматривается менеджментом компании как позитивная, несмотря на потерю прибыли в сравнении с условиями прямого контракта.

Третий тип — это конкурентные компании, т.е. работающие с разными потребителями, более гибкие в планах ведения бизнеса и готовые к развитию международной кооперации по разным направлениям.

Докризисное развитие одной из таких компаний основывалось на двухлетнем плане работы, целью которого было сохранение прибыльности производства и удержания на рынке.

В условиях кризисного падения спроса на щебень на внутреннем рынке риск остановки карьера на момент интервью фактически реализовался. Менеджмент компании был не готов к сохранению убыточного бизнеса в надежде на возобновление спроса, так как это не отвечало целям компании и привело к закрытию производства.

Такие компании оказались более подвержены влиянию кризиса, но мобильны в использовании накопленных ресурсов и смене профиля бизнеса. Их кризисная модель поведения состояла в поиске возможностей для организации производства наиболее конкурентного продукта, способного генерировать прибыль в среднесрочной и долгосрочной перспективе. На этом направлении менеджмент компании сконцентрировал накопленные инвестиционные ресурсы.

Собственники интервьюируемой компании находились в процессе поиска новых возможностей для локализации конкурентоспособного производства кормов для форели на территории Республики Карелия. При этом компания на момент интервью имела как организационные, так и финансовые возможности для создания местного производства.

Проблемой являлся поиск международного партнера, готового предоставить конкурентную технологию, доступ к производственному оборудованию и бренд для вхождения в совместный капитал. Предприниматели искали партнёров в Скандинавских странах по различным направлениям, но столкнулись с проблемами установления контакта или полного отсутствия заинтересованности потенциальных контрагентов.

Выводы. В заключение мы можем констатировать, что Республика Карелия в условиях спада не рассматривалась в качестве площадки для развития и международной кооперации федеральными и международными бизнес-группами по причинам отсутствия кадров, низкого спроса и в связи с ограничениями на конкуренцию между предприятиями группы в других регионах (внутригрупповую конкуренцию). Реализовывались только единичные, уже запущенные проекты.

Компании, участвовавшие в реализации инвестиционных проектов государственных монополий или проектов федерального значения, не рассматривали альтернативные возможности для диверсификации бизнеса и столкнулись с рисками резкого и масштабного сокращения государственных инвестиционных бюджетов.

Реакция компаний Республики Карелия на кризисные условия состояла в отказе от крупных инвестиционных расходов, в оптимизации структуры бизнеса и сокращении расходов на персонал. Некоторые, потеряв спрос, вынуждены были закрыться или радикально сократить бизнес.

В результате в качестве кризисной модели поведения только единицы ставили целью импортозамещение через развитие производства товаров на основе международной кооперации. Большинство компаний вынужденно искали любые возможности для сохранения бизнеса.

Проведённое нами исследование позволило расширить практические представления об успешности моделей антикризисного поведения региональных компаний Республики Карелия на основе качественных социологических оценок.

Литература

1. Белановский, С.А. Глубокое интервью [Текст] / С.А. Белановский. – М.: Никколо-Медиа, 2001. – 320 с.
2. Государственный доклад о состоянии окружающей среды Республики Карелия в 2014 г. [Текст] / Министерство по природопользованию и экологии Республики Карелия ; А.Н. Громцев (гл. ред.) и др. – Петрозаводск, 2014. – 272 с.
3. Дружинин, П.В. Проблемы развития экономики Карелии [Текст] / П.В. Дружинин // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 4. – С. 51–59.
4. Забаев, И.В. Логика анализа данных в обоснованной теории: версия Б. Глезера [Текст] / И.В. Забаев // Социология: методология, методы и математические модели (Социология: 4М). – 2011. – № 32. – С. 124–142.
5. Квале, С. Исследовательское интервью [Текст] / С. Квале; пер. с англ. М.Р. Мироновой; науч. ред. и предисл. Д.А. Леонтьева. – М.: Смысл, 2003. – 301 с.
6. Ковалев, Е.М. Качественные методы в полевых социологических исследованиях [Текст] / Е.М. Ковалев, И.Е. Штейнберг. – М.: Логос, 1999. – 384 с.
7. Козырева, Г.Б. Институциональные проблемы устойчивого лесного хозяйства современной России (на примере Республики Карелия) [Текст] / Г.Б. Козырева // Труды Карельского научного центра Российской академии наук. – 2012. – № 6. – С. 130.
8. Козырева, Г.Б. Экономическое поведение предприятий лесного сектора Карелии в условиях рыночных преобразований [Текст] / Г.Б. Козырева // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 136–151.

9. Кудрин, А.Л. Влияние доходов от экспорта нефтегазовых ресурсов на денежно-кредитную политику России [Текст] / А.Л. Кудрин // Вопросы экономики. – 2013. – № 3. – С. 4–19.
10. Семёнова, В.В. Социальная динамика поколений: проблема и реальность. [Текст] / В.В. Семёнова. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2009. – 271 с.
11. Страусс, А. Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники [Текст] / А. Страусс, Дж. Корбин; пер. с англ. и послесловие Т.С. Васильевой. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 256 с.
12. Татарова, Г.Г. Методология эмпирической социологии: амбивалентность факторов развития [Текст] / Г.Г. Татарова // Социология: методология, методы и математические модели (Социология: 4М). – 2008. – № 27 – С. 5–29.
13. Татарова, Г.Г. Система языковых конструкторов анализа социологических данных [Текст] / Г.Г. Татарова // Вестник РУДН. – Серия: Социология. – 2003. – № 4–5. – С. 35–46.
14. Чуриков, А.В. Случайные и неслучайные выборки в социологических исследованиях [Текст] / А.В. Чуриков // Социальная реальность. – 2007. – № 4. – С. 89–109.
15. Шишулина, З.И. Развитие лесопромышленного комплекса Республики Карелия: тенденции и перспективы [Текст] / З.И. Шишулина // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2008. – № 3. – С. 32–39.
16. Экономическая оценка освоения минеральных ресурсов Карелии [Текст] / М.Н. Денисов, Ш.Ш. Байбусинов, А.В. Булавин, Ю.А. Кореньков, А.И. Шишкин, В.В. Щипцов; под ред. Ш.Ш. Байбусинова. – Петрозаводск, 2001. – 288 с.
17. Freeman R.E., McVea J. A Stakeholder Approach to Strategic Management [Electronic resource] / R.E. Freeman, J. McVea – Darden Business School Working Paper. 2001. – Available at: <http://ssrn.com/abstract=263511>
18. Glaser B.G., Strauss A.L. The discovery of grounded theory: Strategies for Qualitative Research. [Text] / B.G. Glaser, A.L. Strauss– Chicago: Aldine, 1967.
19. Giorgi A. An application of phenomenological method in psychology [Text] / A. Giorgi, C. Fischer, E. Murray (Eds.). // Duquesne studies in phenomenological psychology, II – Pittsburgh (PA): Duquesne University Press, 1975. – P. 82-103.
20. Kahn R.L., Cannell C.F. The Dynamics of Interviewing: Theory. Techniques and Cases. [Text] / R.L. Kahn, C.F. Cannell– New York, 1957.
21. Miles M.B., Huberman A.M. Qualitative data analysis: An expanded sourcebook. [Text] / M.B. Miles, A.M. Huberman – London: Sage, 1994.

Сведения об авторе

Иван Всеволодович Тимаков – кандидат экономических наук, научный сотрудник, Институт экономики Карельского научного центра Российской академии наук (185030, Российская Федерация, Республика Карелия, г. Петрозаводск, пр. А. Невского, д. 50; e-mail: ivanvseti@gmail.com)

Timakov I.V.

Adaptation of Companies in the Republic of Karelia to the Economic Recession in Russia in 2014–2015

Abstract. Regional companies in Russia found themselves in unique conditions of negative consequences of sanctions and reducing resource revenues in resource-driven Russian economy. Regional companies are not ready to the new economic reality, which makes it a hallmark of the economic recession in 2014–2015. Our study captures the reaction of regional companies to sharp market changes and selection of new adaptive patterns of behavior aimed at developing and sustaining business. The purpose for the study is to assess the impact of the economic recession in Russia in 2014–2015 on the adaptation of companies in the

Republic of Karelia to recession conditions. The impact of events was recorded directly from the estimates and intentions of management in the process of conducting half-formalized in-depth interviews with companies' leaders. Based on the method of quota arrangement, we selected key stakeholder companies in 3 regions in the Republic of Karelia and made a list of special respondents occupying leading positions in the companies. Empirical data were collected by in-depth interview method, where the key topics were the condition of business, strategic development plans, launch of new product lines, current partnership capital. Data were analyzed using methods of condensation of meaning, topic grouping, and constant comparisons. The study created a homogeneous database of 18 quality interviews whose content analysis helped identify key categories used by the respondents and the nature of their influence on economic behavior. We formed a typological image of stakeholders depending on the pattern of behavior in the Republic of Karelia and made a conclusion about the reaction of stakeholders to the recession. The research results are applicable in determining the priority areas for supporting stakeholders in a factor-driven region based on the models of their economic behavior amid economic recession. We assess the readiness of international cooperation in the context of the national policy of import substitution. The study includes key stakeholder companies in several regions in the Republic of Karelia during the period of intensive changes. Knowledge about the success of the models of anti-crisis behavior is possible to be improved on the basis of qualitative sociological evaluations by comparing with business models of regional companies in the period of subsequent stabilization.

Key words: regional companies, stakeholders, economic behavior, crisis models, quality interviews.

References

1. Belanovskii S.A. *Glubokoe interv'yu* [In-depth interview]. Moscow: Nikkolo-Media, 2001. 320 p. (In Russian).
2. Gromtsev A.N. (Ed.). *Gosudarstvennyi doklad o sostoyanii okruzhayushchei sredy Respubliki Kareliya v 2014 g.* [State report on the environment in the Republic of Karelia]. Ministerstvo po prirodopol'zovaniyu i ekologii Respubliki Kareliya [The Ministry of Nature Management and Ecology of the Republic of Karelia]. Petrozavodsk, 2014. 272 p. (In Russian).
3. Druzhinin P.V. Problemy razvitiya ekonomiki Karelii [Issues of economic development]. *Problemy prognozirovaniya* [Studies on Russian economic development], 2000, no. 4, pp. 51–59. (In Russian).
4. Zabaev I.V. Logika analiza dannykh v obosnovannoi teorii: versiya B. Glezera [The logic of data analysis in a substantiated theory: the version by B. Glezer]. *Sotsiologiya: metodologiya, metody i matematicheskie modeli (Sotsiologiya: 4M)* [Sociology: methodology, methods, and mathematical modeling (Sociology: 4M)], 2011, no. 32, pp. 124–142. (In Russian).
5. Leont'ev A. (Ed.). Kvale S. *Issledovatel'skoe interv'yu* [Research interview]. Translated from English by M.R. Mironova. Moscow: Smysl, 2003. 301 p. (In Russian).
6. Kovalev E.M., Shteinberg I.E. *Kachestvennye metody v polevykh sotsiologicheskikh issledovaniyakh* [Qualitative techniques in field sociological research]. Moscow: Logos, 1999. 384 p. (In Russian).
7. Kozyreva G.B. Institutsional'nye problemy ustoychivogo lesnogo khozyaistva sovremennoi Rossii (na primere Respubliki Kareliya) [Institutional issues of sustainable forest management in modern Russia (case study of the Republic of Karelia)]. *Trudy Karel'skogo nauchnogo tsentra Rossiiskoi akademii nauk* [Transactions of Karelian Research Centre of Russian Academy of Science], 2012, no. 6, p. 130. (In Russian).
8. Kozyreva G.B. Ekonomicheskoe povedenie predpriyatii lesnogo sektora Karelii v usloviyakh rynochnykh preobrazovaniy [Economic behavior of wood sector enterprises of Karelia Republic under conditions of market transformations]. *Voprosy ekonomiki* [Voprosy ekonomiki], 2007, no. 7, pp. 136–151. (In Russian).
9. Kudrin A.L. Vliyanie dokhodov ot eksporta neftegazovykh resursov na denezhno-kreditnyu politiku Rossii [The impact of export revenues from oil and gas resources on the Russian monetary policy]. *Voprosy ekonomiki* [Voprosy ekonomiki], 2013, no. 3, pp. 4–19. (In Russian).
10. Semenova V.V. *Sotsial'naya dinamika pokolenii: problema i real'nost'*. [Social performance of generations: problem and reality]. Moscow: Rossiiskaya politicheskaya entsiklopediya (ROSSPEN), 2009. 271 p. (In Russian).
11. Strauss A., J. Corbin *Osnovy kachestvennogo issledovaniya: obosnovannaya teoriya, protsedury i tekhniki* [Basics of qualitative research: substantiated theory, procedures, and techniques]. Translated from English by T.S. Vasil'eva. Moscow: Editorial URSS, 2001. 256 p. (In Russian).

12. Tatarova G.G. Metodologiya empiricheskoi sotsiologii: ambivalentnost' faktorov razvitiya [Methodology of empirical sociology: development factors' ambivalence]. *Sotsiologiya: metodologiya, metody i matematicheskie modeli (Sotsiologiya: 4M)* [Sociology: methodology, methods, and mathematical modeling (Sociology: 4M)], 2008, no. 27, pp. 5–29. (In Russian).
13. Tatarova G.G. Sistema yazykovykh konstruktov analiza sotsiologicheskikh dannykh [The system of language constructs for sociological data analysis]. *Vestnik RUDN. Seriya: Sotsiologiya* [RUDN journal of sociology], 2003, no. 4–5, pp. 35–46. (In Russian).
14. Churikov A.V. Sluchainye i nesluchainye vyborki v sotsiologicheskikh issledovaniyakh [Random and non-random sampling in sociological research]. *Sotsial'naya real'nost'* [Social reality], 2007, no. 4, p. 89–109. (In Russian).
15. Shishulina Z.I. Razvitie lesopromyshlennogo kompleksa Respubliki Kareliya: tendentsii i perspektivy [Development of timber processing complex in Karelia Republic: tendencies and perspectives]. *Ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz* [Economic and social changes: facts, trends, forecast], 2008, no. 3, pp. 32–39. (In Russian).
16. Baibusinov Sh.Sh. (Ed.). Denisov M.N., Baibusinov Sh.Sh., Bulavin A.V., Koren'kov Yu.A., Shishkin A.I., Shchiptsov V.V. *Ekonomicheskaya otsenka osvoeniya mineral'nykh resursov Karelii* [Economic assessment of mineral resource development in Karelia]. Petrozavodsk, 2001. 288 p. (In Russian).
17. Freeman R.E., McVea J. A Stakeholder Approach to Strategic Management. *Darden Business School Working Paper*, 2001. Available at: <http://ssrn.com/abstract=263511>
18. Glaser B.G., Strauss A.L. *The discovery of grounded theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine, 1967.
19. A. Giorgi, C. Fischer, E. Murray (Eds.). An application of phenomenological method in psychology. *Duquesne studies in phenomenological psychology*, II – Pittsburgh (PA): Duquesne University Press, 1975. Pp. 82–103.
20. Kahn R.L., Cannell C.F. *The Dynamics of Interviewing: Theory. Techniques and Cases*. New York, 1957.
21. Miles M.B., Huberman A.M. *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. London: Sage, 1994.

Information about the Author

Ivan Vsevolodovich Timakov – Ph.D. in Economics, Research Associate, Institute of Economics, Karelian Research Center of the Russian Academy of Sciences (50, Nevskii Avenue, Petrozavodsk, Republic of Karelia, 185030, Russian Federation; e-mail: ivanvseti@gmail.com)

Статья поступила 10.03.2017.