

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 № 3

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 ekonomiki 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/>

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. Афанасьев В.Б. Внутренние социально-экономические эффекты ИКТ-проектов в управлении	6
2. Бадокина Е.А. Дивидендная политика и рыночная стоимость компании	19
3. Ботнарюк М.В. Направления повышения конкурентоспособности морского транспортного узла в условиях новой экономики	34
4. Бушуева Л.И. Типологизация функций информационных систем в управлении организациями	45
5. Гладкова М.В, Качество образовательных услуг ВУЗа глазами потребителей: по материалам регионального эмпирического исследования	53
6. Голованова П.Н. Направления совершенствования законодательства, регламентирующего деятельность по обеспечению экологической безопасности предприятия Российской Федерации	65
7. Змияк С.С. Демографические и миграционные аспекты реализации политики занятости в Российской Федерации: к характеристике новейших тенденций	72
8. Иванов В.А. Будущее сельского хозяйства на северных территориях России	83
9. Котляров И.Д. Сущность современных форм финансового предпринимательства	99
10. Фаузер В.В., Назарова И.Г. Формирование населения и человеческих ресурсов: опыт северных стран	109
Информация об авторах	126

ВНУТРЕННИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ИКТ-ПРОЕКТОВ В УПРАВЛЕНИИ

Афанасьев В.Б.

В данной статье нашли отражение теоретические положения и практические разработки в области управления эффективностью информационных технологий путем анализа внутреннего социально-экономического эффекта внедрения ИКТ-проектов, вносящих вклад в развитие методов управления информационно-коммуникационными технологиями и позволяющих своевременно выявлять источники негативного влияния на реализацию ИКТ-проектов в промышленности.

This article reflects theory terms and practical development of effectiveness of information technology, due to analysis of the internal social and economic effects of ICT (Information and Communications Technology) Projects Implementation. These terms and practical development help to improve ICT technology and find out which factors make negative influence on realization of ICT projects in industry.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии, ИКТ-проекты, показатели экономической эффективности, исследование социально-экономических эффектов.

Key-words: information and communications technologies, projects, indicators of economic efficiency, research of socio-economic effects.

Важная особенность социально-экономического развития на современном этапе заключается в переходе от сырьевой экономики, выстроенной на добыче ограниченных природных ресурсов страны (Российская Федерация) или региона (Республика Коми), к информационной экономике. В международной экономике формируется единое мировое информационное пространство на базе сети Интернет, расширяются сферы применения информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), происходит их проникновение во все сферы экономики, создается международный рынок информации в дополнение к традиционным рынкам товаров, труда и капитала.

Превращение информационных технологий из источника ключевого конкурентного преимущества в типовую повседневную статью затрат ставит перед менеджментом российских региональных организаций новые задачи, когда приоритетное значение имеет снижение издержек и уменьшение рисков, а не только инновационные эффекты как результат использования ИКТ. Бизнесу приходится сталкиваться со следующими проблемами: трудности в формировании стратегии за счет усложнения внешних факторов и увязки ее с ИКТ, необходимость вкладывать огромные средства в развитие информационных технологий и систем организации в условиях неопределенности и риска, большое число решений по ИКТ на рынке от различных поставщиков и т.п. Данные проблемы требуют новых инструментов решения. При этом эти решения относятся к области плохо структурированных задач, часто многокритериальных, а порой и субъективных. В этой связи актуальной становится проблема рационального

формирования и использования информационно-коммуникационных технологий в интересах развития социально-экономических систем России в целом и Севера в частности.

В современной российской и зарубежной литературе тематика использования информационных технологий в управлении предприятиями представлена достаточно широко. При этом в научных работах рассматриваются в основном технические и технологические вопросы информационных технологий. Превалирование технологических подходов оставляет в тени экономические и управленческие аспекты данной проблемы. Разработка и освоение новых методов анализа социально-экономических эффектов ИКТ на российских региональных предприятиях существенно затруднена вследствие следующих причин: недостатка детальной информации о зарубежных методах анализа ИКТ-проектов; необходимости адаптации воспринятых зарубежных методов к специфическим особенностям региональной промышленности; короткого периода развития отечественной школы управления ИКТ, что обусловлено культурными и историческими особенностями России (долговременное отсутствие цивилизованного рынка программного обеспечения, отсутствие опыта управления ИКТ как фактором повышения эффективности функционирования предприятия и т.д.).

Вышеуказанное определяет необходимость изучения экономического аспекта владения таким активом промышленного предприятия, как информационно-коммуникационные технологии, и разработку методики анализа социально-экономических эффектов применения ИКТ.

Информационно-коммуникационные технологии как объект исследования и ресурс управления прошли несколько эволюционных этапов. Генезис и существующие дефиниции категории «информационные технологии» и «информационно-коммуникационные технологии» представлены в табл. 1:

Таблица 1

Существующие дефиниции категории «информационно-коммуникационные технологии»

Тип определения	Источник	Определение категории
ИТ как составная часть ИС	ФЗ РФ N 149 «Об информации, ИТ и о защите информации» [1]	Информационная система - совокупность информации и обеспечивающих ее обработку ИТ и технических средств.
ИТ в практическом плане	Аккредитационный совет по инженерным наукам и технологиям (АВЕТ), Ассоциация компьютерной техники (АСМ)	ИТ как отдельная и от информатики, и от ИС область исследования. В отличие от ИС, информационная технология - формальный процесс управления информацией, поддерживаемый инструментарием.
ИТ как научная дисциплина	Институт ЮНЕСКО по информатизации и информационным технологиям	Комплекс взаимосвязанных, научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации; вычислительную технику и методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, а также

		связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы.
ИКТ (infotech)		В результате объединения компьютерных и коммуникационных технологий используется термин «информационно-коммуникационные технологий».
ИКТ как отрасль	Ассоциация Информационных технологий Америки [9, с.30]	Информационная технология - это исследование, проектирование, развитие, поддержка или управление ИС, основанными на применении компьютерных технологий. ИТ-отрасль: компьютеры; программное обеспечение; сетевые компоненты; системы безопасности.

В данной статье под информационно-коммуникационными технологиями управления промышленным предприятием подразумевается совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств, интегрированных с целью сбора, обработки, хранения, распространения, отображения и использования информации, необходимой для организации управления промышленным предприятием [7, с.157].

Существует взаимное влияние организации и ее информационно-коммуникационных технологий. Менеджмент организации принимает решения по поводу ИКТ-проектов, а также обладает свойствами, которые проявятся в свойствах ИКТ. В свою очередь, ИКТ организации оказывают на нее трансформирующее влияние, проявляющееся в социально-экономических эффектах. Экономический эффект (economic effect, economic results) — разница между результатами экономической деятельности и затратами, произведенными для их получения и использования. Когда результатом экономической деятельности являются не только экономические, но и более широкие социально-экономические последствия, правильнее говорить о социально-экономическом эффекте [6, с.45]. В данной статье применяется проектный подход к изучению информационно-коммуникационных технологий управления, поэтому будем говорить об эффектах ИКТ-проектов.

Отсутствие адекватной методики для расчета экономической эффективности использования информационных технологий не позволяет с достаточной степенью точности оценить результативность выполненных работ по их внедрению в управление. Специфика анализа эффектов внедрения ИКТ-проектов обусловлена рядом факторов:

- эффекты от внедрения новых ИКТ связаны с прошлым уровнем развития информационно-коммуникационных технологий и управления в целом;
- в связи с наличием формализованных и неформализованных понятий возникает потребность использования количественных (в т.ч. финансовых) и качественных (в т.ч. экспертных опросов) методов оценки.

При оценке эффекта от изменений в организации методы анализа должны быть, во-первых, строго обоснованы. В них не должно быть противоречий содержательного и формального характера (экономического, математического, логического и т. д.). Во-

вторых, они должны учитывать важнейшие свойства исходной информации, используемой для расчета показателей эффектов (случайный характер изменения во времени технико-экономических показателей информационных технологий и одновременность затрат и доходов). В-третьих, методы должны допускать только однозначное толкование и позволять с единых принципиальных позиций подходить к разным уровням управления в разных отраслях и на разных этапах разработки, внедрения и функционирования ИКТ-проектов.

Методика проведения анализа ИТ-инвестиций должна иметь сравнительный характер, причем в следующих двух аспектах:

- сопоставление эффектов от внедряемой технологии должно приводиться с описанием уже существующих на предприятии информационно-коммуникационных технологий;
- сопоставление должно проводиться с вариантами, аналогичными по функциональности и отраслевой принадлежности, представленными на рынке и внедренными на предприятиях-конкурентах, что объясняется необходимостью сравнивать собственные решения с решениями конкурентов.

Множественность направлений анализа предопределяет необходимость описания логической схемы исследования, представленной в табл. 2.

Таблица 2

Методика анализа организационных структур и ИКТ

Элемент анализа	Оценка положительных результатов функционирования элемента	Оценка затрат на данный элемент	Результат анализа
Формальные оргструктуры управления	Характеристика оргструктуры	Недостатки существующей оргструктуры	Вывод о необходимости и возможных направлениях устранения структурных недостатков
ИКТ управления	Характеристика существующих ИКТ	Калькуляция существующих затрат	Вывод об эффективности затрат
	Потенциальные выгоды использования новых ИКТ	Калькуляция потенциальных затрат	Вывод о возможностях улучшения оргструктур и ИКТ

Автор предлагает различные методы оценки внутренних социально-экономических эффектов (табл. 3):

Таблица 3

Методы анализа социально-экономических эффектов внедрения ИКТ-проектов

Срок реализации	Вид эффектов	Методы анализа
Более 2 лет	Социально-экономические	Комбинированные
До 2 лет	Экономические материальные	Количественные

Предлагается вариативная методика оценки эффектов внедрения ИКТ-проектов. У ИКТ-проектов с длительным сроком реализации эффекты в большой степени нематериальны, поэтому их оценка должна происходить с помощью комбинированных методов. Материальные затраты ИКТ-проектов управления, реализующихся за более короткий срок, могут быть прямо выражены количественно, поэтому их оценку предлагается производить с помощью количественных методов [2, с.109]. ИКТ-проекты, рассматриваемые в данной статье, не оказывают влияния на деятельность субъектов внешней среды, следовательно, являются локальными. Основной задачей экономической оценки эффектов является определение покупательной ценности для предприятия средств, вложенных в инвестиционный проект, поэтому основная роль оценки ИКТ-проекта ограничивается планированием и анализом структуры затрат [4, с.26].

Методы количественной (финансовой) оценки эффектов используют традиционные финансовые расчеты с учетом специфики ИКТ-проектов и необходимости оценивать риск. Представителями данного класса являются методы, основанные на использовании критериев NPV, оценки возврата инвестиций (Return on Investment, ROI); совокупной стоимости владения (Total Cost of Ownership, TCO), экономической добавленной стоимости (Economic Value Added) и др. Достоинство финансовых методов - их проработанность и широкое использование при определении экономической эффективности инвестиций. Данные методы используют общепринятые в финансовой сфере критерии (чистая текущая стоимость, внутренняя норма прибыли и др.), что позволяет оценить необходимость развития соответствующего направления с точки зрения инвестиционного анализа [8, с.29].

Критерии, используемые в анализе бизнес-проектов, можно подразделить на две подгруппы (табл. 4) в зависимости от того, учитывается или нет временной параметр: основанные на дисконтированных оценках; основанные на учетных оценках.

Таблица 4

Стоимостные критерии оценки экономических материальных эффектов ИКТ

Тип показателей	Критерии, основанные на учетных	Критерии, основанные на
Абсолютные	Чистый поток денежных средств	Чистый приведённый эффект
	Срок окупаемости	Срок окупаемости с учетом дисконтирования
	Минимум приведенных затрат	—
Относительные	Простая норма прибыли	Внутренняя норма рентабельности
	Учетная норма прибыли	Модифицированная внутренняя норма рентабельности
	Индекс доходности затрат	Индекс доходности дисконтированных затрат

Недостаток финансовых методов заключается в том, что они оперируют понятиями притока и оттока денежных средств, требующих конкретности и точности. Основные проблемы возникают при попытке определения величины потоков: предположения о возможной прибыли и объема инвестиций проекта часто безосновательны, завышены или неточны [3, с.95].

Комбинированные методы оценки эффектов используют наряду с финансовыми, статистическими и математическими моделями качественные показатели. Классические методы обоснования инвестиционных решений, рассмотренные выше, используются в случае, когда будущие доходы и расходы, связанные с реализацией бизнес-проекта по автоматизации, предполагаются известными. Однако для значительной части проектов, используемых в промышленности для информатизации, указанные доходы и расходы не могут быть определены однозначно и инвесторы при обосновании своих решений сталкиваются с неопределенностью при их оценке. В современной отечественной практике инвестиционного бизнес-планирования сравнительно недавно появилось такое понятие, как анализ проектных рисков, но, учитывая накопленный ранее весь международный опыт и основательную российскую теоретическую базу, анализ рисков очень быстро стал обязательным разделом любого бизнес-плана инвестиционного проекта, законодательно закрепленным в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» [4]. В настоящее время на практике используется достаточно широкий спектр приемов и подходов, позволяющих анализировать проектные риски. Можно выделить следующие практические методы учета рисков :

- метод экспертных оценок;
- комбинированный финансовый анализ;
- использование оценок математических ожиданий;
- метод определений пороговых (критических) значений параметров проекта.

В целом достоинством комбинированных методов являются гибкость в оценке и появление выгод за счет использования комбинированных показателей. Основной недостаток таких методов заключается в том, что для их эффективного применения предприятию необходимо самостоятельно разработать собственную детальную систему показателей и внедрить ее во всех подразделениях по всей цепочке создания дополнительной стоимости. Другой слабой стороной является фактор влияния субъективного мнения на выбор системы показателей. Поэтому к специалистам, занятым разработкой системы показателей, предъявляются особые требования: они должны обладать большим опытом работы в сфере ИКТ и высоким уровнем знаний в области инновационного менеджмента [6, с.34].

Объектом исследования в данной статье выбрана республиканская компания, работающая в отрасли напольных покрытий, - ООО «Комитекс ЛИН». Для выявления недостатков существующей структуры управления и информационно-коммуникационных технологий, с помощью которых осуществляется взаимодействие, в ходе исследования были

использованы внутренние источники информации. Таким образом, предмет исследования – слабые стороны структур управления различного уровня и информационно-коммуникационных технологий, используемых для взаимодействия подразделений компании. В ходе исследования были сформулированы и решены следующие задачи:

- выделены основные функциональные подструктуры предприятия (технологическая, снабженческая, маркетинговая, логистическая, финансовая, информационная);
- дана характеристика информационным потокам при помощи матриц взаимодействия;
- выявлены проблемные зоны взаимодействия подструктур управления внутри микросреды организации;
- предложен механизм повышения эффективности функций системы управления предприятием с помощью ИКТ-проектов.

В качестве метода сбора внутренней информации было выбрано интервью с директорами и начальниками отделов компании «Комитекс ЛИН». В ходе интервью анализировались 7 подструктур компании: маркетинг, производство, внешняя логистика, внутренняя логистика, снабжение, финансы, ИТ.

В ходе проведения исследования были сформулированы следующие основные выводы:

1. В подструктуре внутренней логистики существует нерешенная проблема своевременности получения данных, касающихся перемещения материалов внутри структур компании и списания сырья в процессе выработки и поступления в течение цикла воспроизводства. Фактором появления данной проблемы в отделе, по мнению руководства, является человеческий фактор.
2. В подструктуре внешней логистики наблюдаются проблемы с достоверностью и скоростью полученной информации о сроках доставки грузов, вследствие чего происходят сбои в работе загрузочных порталов. Причину этого управляющий персонал видит в отсутствии современных средств коммуникации и информационных технологий логистических расчетов.
3. Финансовая подструктура сталкивается в основном с ошибками финансовых расчетов и нарушением сроков передачи документов. Данные проблемы - это следствие человеческого фактора, а также это происходит из-за отсутствия финансово-аналитических информационных технологий.
4. Первостепенной проблемой для снабженческой подструктуры является отсутствие в корпоративной системе данных по сырью, находящемуся в пути. Причина этого связана с тем, что нет связи между информационными системами поставщиков сырья и компанией-производителем.
5. Сбор внешней информации всегда был и до сих пор является проблемой для ООО «Комитекс ЛИН». Отдел маркетинга обладает достаточным количеством информации о существующих клиентах и поставщиках, но испытывает дефицит информации о потенциальных потребителях и конкурентах (особенно иностранных). Формальных маркетинговых исследований на предприятии не проводится. Ощущается недостаток инструментов управления бизнес-процессами предприятия в рамках наметившейся тенденции глобализации экономики, а также необходим комплекс мер по расширению

информационно-экономического пространства предприятия для поддержания конкурентоспособности в новых экономических условиях. Именно получение внешней информации является основной проблемой маркетинговой подструктуры компании.

6. Производственная служба компании ООО «Комитекс ЛИН» в настоящее время испытывает затруднения в связи с тем, что объем информации постоянно увеличивается как внутри предприятия, так и из внешней среды. Отдельные подразделения и сотрудники организации располагают значительной информацией, однако отсутствует достаточно эффективная система ее сбора, накопления и использования. Особенно актуальна проблема внедрения ИКТ, способствующих продуктовым инновациям.

Дальнейшее развитие компании, включение в ее состав филиалов (офисы в других регионах России и совместные предприятия за рубежом) со сложившейся информационно-технологической инфраструктурой, расширение номенклатуры продукции неизбежно приводят к появлению новых потребностей, моральному устареванию имеющихся информационно-коммуникационных технологий, возникновению узких мест в управлении. В 2010 году менеджментом компании было принято решение снизить телекоммуникационные издержки управленческого персонала. Одним из альтернативных вариантов существующей системы коммуникаций стала VoIP-технология.

Для оценки альтернативных вариантов услуг связи составим перечень затрат информационно-коммуникационных технологий. Показатели разделены на две сферы оценки, имеющие непосредственное отношение к ИКТ: инфраструктуры и приложения. В ходе проведенного исследования учитывалась обеспеченность управленческого персонала средствами ИКТ. На данный момент среднесписочная численность управленческого состава - 50 человек. Затраты на 1 человека различных вариантов ИКТ представлены в табл. 5:

Таблица 5

Затраты альтернативных вариантов связи

Перечень затрат	Стоимость (руб.)
Телефонная и сотовая сеть	
Среднемесячный тариф	1 800
Internet-телефония	
Среднемесячный тариф	200
IP-телефония	
Мини-АТС	бесплатная аренда у ОАО «Комитекс»
IP-телефон	3000
Маршрутизатор	Есть в наличии
Системный администратор	Есть в штате
Среднемесячный тариф	900
Программы, обеспечивающие VoIP	
Skype	бесплатно
Компьютер	Есть в наличии
Гарнитура	1000
Высокоскоростная сеть	20000

ТСО (Total Cost of Ownership) позволит оценить картину в целом, а также заранее определить уровень затрат и соотнести их с имеющимися возможностями. ТСО телефонной и сотовой связи в среднем в месяц = $1800 \cdot 50 = 90$ тыс. руб. Качество связи высокое. ТСО Интернет-телефонии в среднем в месяц = $200 \cdot 50 = 10$ тыс. Качество связи по итогам эксперимента - неудовлетворительное. Первоначальные затраты на внедрение IP-телефонии = $3000 \cdot 50 = 150$ тыс. Среднемесячные затраты на IP-телефонию = $900 \cdot 50 = 45$ тыс. Качество связи высокое. Первоначальные затраты на программы VoIP = 50 тыс. ТСО среднемесячное данных программ = 10 тыс. Качество связи высокое.

Проанализировав двухгодичные затраты на каждый вариант с высоким качеством связи и представив их в виде таблицы, сделаем вывод о том, что, несмотря на первоначальные затраты на внедрение, использование программ VoIP почти в 4 раза экономичнее звонков по корпоративным тарифам городской и сотовой связи. IP-телефония в 2 раза экономичнее телефонной связи. Кроме того, программы VoIP позволяют звонить не только внутри собственной сети, но и на сотовые и обычные телефоны при наличии виртуального счета (табл. 6).

Таблица 6

Финансовый анализ привлекательности VoIP-технологий

Период (мес.)	Ежемесячные затраты		
	Телефон	IP-телефония	VoIP
1	90 000	195 000	70 000
2	90 000	45 000	20 000
3	90 000	45 000	20 000
		...	
24	90 000	45 000	20 000
Итого	2 160 000	1 230 000	530 000

В современной сетевой экономике веб-сайт типа business-to-business представляет собой серьезный инструмент для решения круга задач, которые стоят перед компанией. Это определяет индивидуальный подход к разработке портала, зависящего от многих факторов, но в первую очередь от тех целей, которые ему придется в дальнейшем решать. ООО «Комитекс ЛИН» веб-сайт был нужен, прежде всего, как инструмент коммуникаций с партнерами. Чтобы оценить экономический эффект в количественном выражении, необходимо четко представлять расходную и возможную будущую доходную часть проекта для того, чтобы получить в дальнейшем прибыль от портала в определенных числовых показателях. Для оценки эффекта от создания и поддержки портала типа business-to-business разложим данную задачу на несколько этапов:

1. Идентификация выгод и затрат:

- а) описание требуемых бизнес-результатов;
- б) определение выгод методом мозгового штурма;
- в) фильтрация;
- г) категоризация;

д) механизм реализации каждой выгоды.

2. Оценка социально-экономических эффектов: затрат; выгод; рисков.

В ходе исследования была создана экспертная группа, состоящая из 7 сотрудников коммерческого отдела и 3 работников информационного отдела компании. Цель данного опроса заключалась в определении выгод порталного проекта. В результате экспертного опроса были выделены выгоды порталного проекта. После описания выгод порталного проекта в ходе «мозгового штурма» участники экспертного опроса применили фильтр для определения практичности и важности выработанных идей для тактического плана компании. Затем все выгоды были поделены на прямые и косвенные.

Прямые выгоды по итогам экспертного опроса: экономия рабочего времени сотрудников компании в связи с уменьшением консультаций новых и существующих потребителей; экономия на скорости прохождения операций продаж; снижение стоимости взаимодействия с удаленными подразделениями компании; обмен знаниями внутри компании и, как следствие, повышение качества и производительности работы сотрудников; снижение стоимости взаимодействия и обмена информацией с партнерами компании.

Косвенные выгоды по итогам экспертного опроса: оптимизация бизнес-процессов компании; повышение эффективности работы сотрудников коммерческого отдела; прозрачность работы всех подразделений компании; построение эффективных горизонтальных связей и обмена информацией между подразделениями компании; повышение имиджа компании в глазах сотрудников, партнеров компании, инвесторов.

Следующим шагом экспертного опроса явилось описание выгод с точки зрения их механизма реализации (табл. 7).

Таблица 7

Факторы формирования экономических эффектов порталного проекта

Изменения в бизнесе	Механизм реализации
Активизация маркетинговой деятельности	Появление целевой аудитории сайта предприятия. Размер целевой аудитории сайта, должен быть сопоставим с размером целевой аудитории специальных СМИ
Интенсификация информационной составляющей	Потенциальный партнер получает доступ к деловой информации, объем и
Расширение потребительского рынка	Рост числа заказов, получаемых через Интернет, в том числе тех, которые предприятие не получило бы без сети Internet
Снижение издержек	Уменьшение численности персонала коммерческого отдела
Повышение роли интеллектуальной составляющей	Оптимизация использования человеческого капитала за счет распределенной системы информационного обеспечения деятельности предприятия
Улучшение динамики адаптации	Возрастающая скорость восприятия и реагирования системы управления
Рост рыночной привлекательности	Увеличение капитализации предприятия
Рост инвестиционной привлекательности	Использование инновационных бизнес-технологий и воздействие остальных факторов эффективности создают благоприятный инвестиционный образ

Были выделены основные категории затрат на реализацию проекта для рассматриваемого предприятия: расходы на аппаратные средства и программное обеспечение, расходы на операции / работы, административные расходы, расходы на операции конечных пользователей, расходы на простои. По расчетам за первый месяц, при вводе веб-сайта в эксплуатацию в среднем ТСО = 3730\$, в последующие месяцы ТСО = 930\$. Попробуем соотнести выгоды и затраты порталного проекта. Наиболее легко оценить в материальном выражении такую прямую выгоду, как привлечение новых покупателей. Информационная база компании содержит примерно 60 дистрибьюторов ООО «Комитекс ЛИН», каждый из которых в среднем за месяц приносит 50 тыс. долл. Это значит, что если данный проект приведет к заключению хотя бы 1 контракта на поставку, то проект окупится.

В проведенном экспертном опросе также учитывались возможные риски порталного проекта, соотнесенные с реализацией выгод и затрат. В итоге были определены следующие риски: 1. Инвестиционный риск: затраты на внедрение веб-сайта не соотнесутся с потенциальной возможностью реализации выгод. 2. Риск спроса: веб-сайт может в дальнейшем не использоваться. 3. Проектный риск: недостаточно умелое управление проектом по внедрению веб-сайта, отданное на ИТ-аутсорсинг, приведет к тому, что проект не достигнет желаемого результата. 4. Риск неиспользования возможностей: не будет проведена модернизация сайта, установлены защитные модули и т.д.

После определения желаемого образа данного ИКТ-проекта был проведен анализ рынка компаний, представляющих услуги по созданию веб-сайта. При анализе учитывались возможности получения ООО «Комитекс ЛИН» выгод, указанных выше, и рамки, определенные бюджетом. В итоге остались два альтернативных варианта, представленные региональной (веб-студия «Цифровой век») и московской (ЗАО «Инфо-дизайн М») компаниями. ТСО на внедрение сайта, разработанного региональной компанией, составляет \$2200, в последующие месяцы – 100\$. ТСО на внедрение сайта, разработанного московской компанией, составляет \$3670, в последующие месяцы – 500\$. Анализ вероятности рисков, проведенный с помощью указанной выше экспертной группой, представлен в таблице. Данные приведены в средних величинах в долях, предоставленных экспертами и обозначающих вероятность возникновения определенного риска (табл. 8).

Таблица 8

Оценка рисков проектов

Параметр	Региональная компания	Московская компания
1. Инвестиционный риск	0,2	0,5
2. Риск спроса	0,7	0,2
3. Проектный риск	0,6	0,8
4. Риск неиспользования возможностей	0,9	0,3
Сумма рисков	2,4	1,8
Средний итог	0,6	0,45

По мнению экспертов, суммарный риск выше при разработке сайта региональной компанией.

Итак, в данной статье получены и научно обоснованы рекомендации по созданию механизма управления эффективностью внедрения информационных технологий в менеджмент промышленной компании посредством анализа социально-экономических эффектов применения ИКТ. В процессе проведенного исследования уточнено базовое понятие объекта анализа эффективности – информационно-коммуникационных технологий, представлена трактовка этого понятия в генезисе его развития, что позволило уточнить составляющие инвестиционного анализа на проект внедрения новых ИКТ. Обзор достоинств и недостатков экономической оценки эффективности инвестиционных проектов позволил сформулировать дополнительные (комбинированные) методы для применения к оценке социально-экономической эффективности использования ИКТ в управлении промышленным предприятием. Разработанная автором классификация методов исследования социально-экономических эффектов от применения ИКТ в процессах управления выполнена для двух уровней ИКТ-проектов: краткосрочных и среднесрочных. На основе проведенного анализа недостатков менеджмента, существующих на данный момент в исследуемой компании, предложены возможности совершенствования управления с помощью ИКТ-проектов. Для успешной реализации предложенных ИКТ-проектов проведена оценка социально-экономических эффектов, позволяющая произвести отбор альтернативных вариантов и выявить наиболее перспективные.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 г. № 149. – Справочно-поисковая система «Консультант-Плюс».
2. Афонин И.В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2002. - 380 с.
3. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. - М: Финансы и статистика, 2000. - 697 с.
4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: (вторая редакция) / Мин-во экон. РФ, М-во фин. РФ, ГК по стр-ву, архит. и жил. политике; рук.авт.кол.: Коссов В.В., Лившиц В.Н., Шахназаров А.Г. - М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. - 421 с.
5. Павлючук Ю.Н., Козлов А.А. Эффективное управление инновационными проектами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. - №4. - С. 45-46.
6. Петрова Ю. Информационные технологии «на вес» // Эксперт. – 2002. - № 39. - С.34.
7. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 480 с.
8. Чернобровцев А. Цена ИТ-инвестиций // Computerworld в России. – 2002. - №6. - С.29.
9. ITAA. Accessed March 3, 2008. - p.30.

Literature

1. Federal law "On information, information technology and information protection" from 27.07.2006 № 149. - Reference Retrieval System "Consultant Plus".
2. Afonin I.V. Managing the development of the enterprise: strategic management, innovation, investment, price. - Moscow: Publishing and Trading Corporation "Scientifically-K", 2002. – 380p.
3. Kovalev V.V. Methods for evaluation of investment projects. - Moscow: Finances and Statistics, 2000. - 697 p.
4. Methodical recommendations on the evaluation of investment projects: (second edition) / Min of Econ. RF, M of Fin. RF, HA build, architect. and liv. politics; ruk.avt.kol.: Kossov V.V., Livshits, V.N., Shakhnazarov A.G. - Moscow: NPO Univ Economics, 2000. - 421 p.
5. Paulyuchuk Y.N. Kozlov, A.A. Effective management of innovative projects / Management in Russia and abroad. - 2002. - № 4. - P. 45-46.
6. Petrova Y. Information Technology "on weight" // Expert. - 2002. - № 39. - P.34.
7. Rajzberg B.A., Lozovsky L.S., Starodubtseva E.B. Modern Dictionary of Economics. - Moscow: INFRA-M, 2005. - 480 p.
8. Chernobrovtssev A. Price IT investments // Computerworld in Russia. - 2002. - № 6. - P.29.
9. ITAA. Accessed March 3, 2008. - P.30.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА И РЫНОЧНАЯ СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

Бадочкина Е.А.

В статье проанализированы результаты и положения, полученные ведущими учеными в области дивидендной политики организаций. Оценена степень воздействия выплачиваемых дивидендов на рыночную стоимость банка. Обоснована модель дивидендной политики банка для усиленного влияния на рыночную стоимость в нестабильных условиях хозяйствования. Обоснованы меры по обеспечению роста рыночной стоимости банка.

The article analyses the results and findings of the leading scientists in the sphere of organizations dividend policy. It assesses the degree of the influence of paid off dividends on the banks market value. It gives grounds for the model of the banks dividend policy to increase its influence on the market value in instable economic conditions and the measures to provide the growth of the banks market value.

Ключевые слова: Дивиденд, дивидендная политика, теории дивидендов, типы дивидендных политик, рыночная стоимость, банк, модель, рост рыночной стоимости, нестабильные условия.

Key words: Dividend, dividend policy, dividend theory, types of dividend policies, market value, bank, model, market value growth, unstable conditions.

Проблеме формирования дивидендной политики в странах с развитой рыночной экономикой посвящены многочисленные научные исследования. Теоретические подходы к формированию дивидендной политики рассматривают этот процесс наряду с другими с позиции воздействия ее на рыночную стоимость предприятия и благосостояние акционеров.

К сожалению, в России исследованию дивидендной политики пока уделяется недостаточно внимания. Связано это с относительно небольшим сроком деятельности отечественных акционерных обществ. Опыт большинства российских акционерных обществ в вопросе о дивидендной политике находится в стадии становления, а решение о выплате дивидендов не рассматривается предприятиями как инструмент воздействия на рыночную стоимость предприятия, что подчеркивает актуальность данной темы исследования. Особую значимость эта проблема приобретает в период финансового кризиса.

Исходя из вышеизложенного цель данной статьи заключается в том, чтобы на основе анализа основных результатов и положений, полученных ведущими специалистами в исследуемой области, оценить степень влияния дивидендной политики на рыночную стоимость банка и разработать модель дивидендной политики для усиления влияния дивидендов на рыночную стоимость в нестабильных условиях хозяйствования.

Теоретической основой исследования послужили законодательно-правовые акты, регулирующие деятельность акционерных обществ, монографии, статьи периодических изданий, материалы учебных пособий. Практическую основу исследования составили финансовая и статистическая отчетность ОАО «Сбербанк» за 2006-2010 гг. В ходе исследования использовались аналитический, сравнительный и статистический методы.

Термин «дивиденд» определяется как в гражданско-правовом, так и в налоговом смысле, причем в налоговом смысле он имеет более широкое значение. В гражданско-правовом смысле дивидендом признается полученный акционером от акционерного общества при распределении прибыли доход по принадлежащим акционеру акциям пропорционально долям акционеров в уставном капитале этого акционерного общества [1]. Следовательно, в гражданско-правовом смысле дивиденды выплачивают только акционерные общества. В налоговом смысле дивидендом также признается и распределение дохода среди участников обществ с ограниченной ответственностью и т.д.

Среди российских ученых-экономистов тоже нет единого мнения в отношении определения дивидендов. Так, например, В.В. Ковалев определяет дивиденды как «денежный доход акционеров»[9,С.123]. По нашему мнению, такое определение не может считаться полным, так как, во-первых, денежный доход акционеров - это не только дивиденды, но и доход от продажи акций, во-вторых, компании имеют право выплачивать дивиденды не только в денежной форме, но и иным имуществом или акциями, принадлежащими акционерному обществу, если такое предусмотрено в уставе компании.

В.А. Галанов и А.И.Басов определяют дивиденд как доход, который может получить акционер за счет части чистой прибыли акционерного общества, которая распределяется между держателями акций в виде определенной доли их номинальной стоимости, т.е. через дивиденд реализуется право акционера на участие в прибыли, получаемой акционерным обществом [8,С. 52]. Здесь можно заметить, что размер дивиденда на акцию может быть больше номинальной стоимости этой акции; в этом случае определение звучит не совсем корректно. С учетом вышеизложенного можно дать следующее определение понятию «дивиденд»: это форма текущего дохода акционеров, который возникает в процессе распределения чистой прибыли акционерного общества и зависит от доли собственности акционеров, их предпочтений, а также от других факторов. Получение дивидендов и их размер зависят от проводимой акционерной организацией дивидендной политики. Отсюда вытекают роль и значение дивидендной политики в деятельности организации и внимание, которое ей уделяется в предпринимательской деятельности, в финансовом менеджменте и в финансовой науке.

В широком смысле под термином «дивидендная политика» можно понимать механизм формирования доли прибыли, выплачиваемой собственнику, в соответствии с долей его вклада в общую сумму собственного капитала предприятия. Основной целью разработки дивидендной политики является установление необходимой пропорциональности между текущим потреблением прибыли собственниками и будущим ее ростом, максимизирующим рыночную стоимость предприятия и обеспечивающим стратегическое его развитие.

Невозможно сформировать успешную дивидендную политику без углубленного изучения факторов, влияющих на нее. Классификация факторов, определяющих дивидендную политику организаций, различными авторами производится по-разному в зависимости от фактора, положенного в ее основу. Большинство авторов выделяют в качестве основного признака место возникновения. По этому признаку факторы можно подразделить на внешние и внутренние. Каждая из этих групп, в свою очередь, делится на подгруппы факторов, которые могут оказывать существенное влияние и накладывать ограничения на размер, форму и периодичность дивидендных выплат, а потому есть смысл рассмотреть их вкратце[3,С.11].

К внешним факторам относят факторы, связанные с объективными ограничениями (ограничения правового характера, ограничения контрактного характера, инфляция, уровень налогообложения дивидендов и уровень налогообложения доходов от прироста капитала) и прочие факторы (конъюнктурный цикл товарного рынка, участником которого является акционерная компания, уровень дивидендных выплат компаний-конкурентов, ограничения рекламно-информационного характера, к внутренним - факторы, характеризующие инвестиционные возможности предприятия (стадия

жизненного цикла компании, необходимость расширения акционерной компанией своих инвестиционных программ, степень готовности отдельных инвестиционных проектов с высоким уровнем эффективности), факторы, характеризующие возможности формирования финансовых ресурсов из альтернативных источников (достаточность резервов собственного капитала, сформированных в предшествующем периоде, стоимость привлечения дополнительного акционерного капитала, стоимость привлечения дополнительного заемного капитала, доступность кредитов на финансовом рынке, уровень кредитоспособности акционерного общества, определяемый его текущим финансовым состоянием) и прочие факторы (состав акционеров, предпочтения акционеров, возможность утраты контроля над управлением компанией, стабильность).

Во-первых, как показывает приведенный перечень факторов, руководство акционерного общества имеет весьма широкие возможности для регулирования содержания дивидендной политики. Во-вторых, анализ таких факторов, как требования законодательства, требования двусторонних соглашений и внутрифирменные факторы, позволяет не только характеризовать, но и измерять степень внешнего воздействия на дивидендную политику. В-третьих, перечень факторов, приведенный выше, не является закрытым и может быть дополнен исходя из специфики деятельности предприятия и условий, в которых эта деятельность осуществляется.

В целом оценка этих факторов позволяет определить тип дивидендной политики, в наибольшей мере отвечающий специфике деятельности организации.

С теоретических позиций выбор дивидендной политики предполагает, прежде всего, решение ключевого вопроса: влияет ли величина дивидендов на изменение совокупного богатства акционеров. Отсюда в теории дивидендной политики выделяются два основных подхода: первый - дивидендная политика не оказывает на рыночную стоимость предприятия и доходы его владельцев никакого воздействия ни в текущем периоде, ни в перспективе; второй - дивидендная политика влияет на величину совокупного богатства акционеров.

Анализ различных теорий дивидендов [7] позволяет сделать вывод, что только одна из них - теория Модильяни-Миллера, - доказывает, что влияние дивидендов на рыночную стоимость компаний и благосостояние владельцев акций отсутствует. Две теории указывают на то, что дивидендная политика производна от внешних условий («теория клиентуры», «теории налоговых предпочтений»). В соответствии с «теорией предпочтительности дивидендов» и «сигнальной теорией дивидендов» желательно выплачивать большие дивиденды, так как они снижают риски акционеров. «Теория предпочтительности дивидендов» демонстрирует устойчивость финансового состояния, рыночных позиций эмитента и способствует росту рыночной стоимости компании.

Несмотря на требование, возможно, большей информационной прозрачности рынка, с нашей точки зрения, наиболее интересна и применима на практике «сигнальная теория дивидендов». Возможности использования данной теории существуют даже на информационно закрытом рынке в том случае, если компания стремится стать прозрачной для инвесторов и регулярно выдает информацию о различных сторонах своей деятельности, в том числе и выплате дивидендов или капитализации прибыли.

Практическое использование этих теорий позволило выработать три подхода к формированию дивидендной политики - «консервативный», «умеренный» («компромиссный») и «агрессивный». Каждому из этих подходов соответствует определенный тип дивидендной политики.

К консервативному типу относят «остаточную политику дивидендных выплат» и «политику стабильного размера дивидендных выплат», к умеренному - «политику минимального стабильного размера дивидендов с надбавкой в отдельные периоды (или политика "экстра-дивиденда», и ,наконец, к агрессивному - «политику стабильного уровня дивидендов» и «политику постоянного возрастания размера дивидендов»

Многообразие типов дивидендных политик является свидетельством того, что дивидендная политика может выступать важнейшим инструментом воздействия на рыночную стоимость акций, а через нее – на рыночную стоимость компании с учетом специфических особенностей хозяйствования. Поэтому модель дивидендной политики необходимо строить с привязкой к курсу акций, стоимости компании.

Для выявления взаимосвязи между размером выплачиваемых дивидендов и рыночной стоимости компании обратимся к практике одного из ведущих акционерных обществ РФ – ОАО «Сбербанк».

Дивидендная политика ОАО «Сбербанк» разработана в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах», Кодексом корпоративного поведения, рекомендованным к применению распоряжением ФКЦБ России от 04.04.2002 № 421/р, Уставом ОАО «Сбербанк», Кодексом корпоративного управления банка[10].

Целью дивидендной политики банка является установление прозрачного и понятного акционерам механизма принятия решения о выплате дивидендов, определения размера, порядка и сроков их выплаты.

Дивидендная политика ОАО «Сбербанк» является частью общей политики управления банком и основывается на балансе интересов банка и его акционеров при определении размера дивидендных выплат, на уважении и строгом соблюдении прав акционеров, предусмотренных действующим законодательством Российской Федерации, Уставом и внутренними документами банка, и направлена на рост капитализации банка и повышение его инвестиционной привлекательности[10].

Источником выплаты дивидендов является прибыль банка после налогообложения (чистая прибыль банка). Чистая прибыль банка определяется по данным годовой бухгалтерской отчетности банка.

Дивидендом является часть чистой прибыли банка, распределяемая между акционерами пропорционально числу и категории принадлежащих им акций.

Решением (объявлением) о выплате дивидендов определяется размер дивидендов в расчете на одну акцию каждой категории.

Согласно Уставу ОАО «Сбербанк» производит выплату дивидендов один раз в год[10].

Дивиденды выплачиваются акционерам в денежной форме.

Принятие решения (объявления) о выплате дивидендов по размещенным акциям является правом, но не обязанностью Сбербанка. Выплата объявленных дивидендов является обязанностью банка.

Дивидендная политика ОАО «Сбербанк» основывается на следующих основных принципах[10]:

- прозрачности, что подразумевает определение и раскрытие информации об обязанностях и ответственности сторон, участвующих в реализации дивидендной политики, в том числе порядка и условий принятия решения о выплате и размере дивидендов;
- своевременности, что подразумевает установление временных границ при осуществлении дивидендных выплат;
- обоснованности, что подразумевает, следующее: решение о выплате и размере дивидендов может быть принято только в случае достижения банком положительного финансового результата с учетом планов развития Банка и его инвестиционной программы;
- справедливости, что подразумевает обеспечение равных прав акционеров на получение информации о принимаемых решениях о выплате, размере и порядке выплаты дивидендов;
- последовательности, что подразумевает строгое исполнение процедур и принципов дивидендной политики;

- развития, что подразумевает ее постоянное совершенствование в рамках улучшения процедур корпоративного управления и пересмотр ее положений в связи с изменением стратегических целей банка;
- устойчивости, что подразумевает стремление банка к обеспечению стабильного уровня дивидендных выплат.

Плановый размер использования чистой прибыли на выплату дивидендов утверждается наблюдательным советом банка до окончания финансового года, по результатам которого будет проводиться выплата дивидендов на основании ожидаемых годовых показателей чистой прибыли и собственных средств, прогноза выполнения обязательных нормативов Банка России, стратегических и инвестиционных планов, среднерыночных отчислений средств на выплату дивидендов, в том числе по банковскому сектору РФ.

Владельцы привилегированных акций имеют право на получение дивидендов в размере не ниже 15% от номинальной стоимости привилегированной акции[10].

Дивидендная политика во многом зависит от структуры и концентрации акционерного капитала.

ОАО «Сбербанк» 12 раз проводил дополнительную эмиссию акций. При этом 11-й выпуск в 2006 году сопровождался конвертацией - увеличением номинала акций без увеличения их количества, а 13-й выпуск в 2007 году – дроблением номинала. Сведения о выпусках акций ОАО «Сбербанк» приведены в табл. 1.

Таблица 1

Сведения о выпусках акций ОАО «Сбербанк»

Порядковый номер выпуска	Дата регистрации выпуска акций	Дата регистрации отчета об итогах выпуска	Объем выпуска				Размер уставного капитала нарастающим итогом, тыс. руб.
			Обыкновенные акции		Привилегированные акции		
			Кол-во, шт.	Сумма, тыс. руб.	Кол-во, шт.	Сумма, тыс. руб.	
1	15.04.1993	15.04.1993	45 000	2 250	250 000	250	2 500
2	20.05.1993	29.06.1993	135 000	6 750	750 000	750	10 000
3	10.08.1993	21.12.1993	720 000	36 000	4 000 000	4 000	50 000
4	01.03.1994	12.04.1994	900 000	45 000	5 000 000	5 000	100 000
5	11.07.1995	20.07.1995	1 900 000	95 000	0	0	195 000
6	13.09.1995	28.09.1995	2 426 249	121 312,45	0	0	316 312,45
7	20.11.1995	15.05.1996	2 873 751	143 687,55	40 000 000	40 000	500 000
8	11.12.1996	25.12.1996	4 002 000	200 100	0	0	700 100
9	24.04.1997	09.06.1998	1 000 000	50 000	0	0	750 100
10	26.03.2001	04.06.2001	4 998 000	249 900	0	0	1 000 000
11	07.07.2006	01.08.2006	1 900 000	57 000	50 000 000	3 000 000	60 000 000

				000			
12	27.12.2006	29.03.2007	21 586 948	7 760 844	0	0	67 760 844
13	11.07.2007	19.07.2007	21 586 948 000	64 760 844	1 000 000 000	3 000 000	67 760 844
	ИТОГО:		21 586 948 000	64 760 844	1 000 000 000	3 000 000	67 760 844

В настоящее время общее количество размещенных акций ОАО «Сбербанк» составляет:

- обыкновенных акций номиналом 3 руб. – 21 586 948 000 шт.;
- привилегированных акций номиналом 3 руб. – 1 000 000 000 шт. [10].

Общее количество акционеров ОАО «Сбербанк» – более 270 тысяч. Центральный банк РФ является собственником контрольного пакета акций Сбербанка – 57,6 % . Структура акционерного капитала представлена в табл. 2.

Таблица 2

Динамика структуры акционерного капитала ОАО «Сбербанк»

Категория акционеров	Доля в уставном капитале, %			Изменение % (2008-09)
	2007	2008	2009	
1	2	3	4	5
Стратегический инвестор (Банк России)	57,6	57,6	57,6	-
Институциональные инвесторы, в том числе нерезиденты	35,7	36,4	33,0	-3,4
	28,9	28,1	24,2	-3,9
Неинституциональные инвесторы	1,5	0,9	0,7	-0,2
Частные инвесторы	5,2	5,1	8,7	+3,6

Акции ОАО «Сбербанк» остаются одним из наиболее привлекательных инструментов российского рынка ценных бумаг. Акции банка включены в котировальные списки ведущих организаторов торговли – ЗАО «ФБ ММВБ» и ОАО «РТС». Их котировки поддерживаются ведущими инвестиционными банками, а среди акционеров – более сотни тысяч частных инвесторов по всей стране и за ее пределами. Кроме того, акции [Сбербанка России](#) популярны и среди институциональных инвесторов - паевых инвестиционных фондов (ПИФ) и ОФБУ. С 17 февраля 2000 года по 17 февраля 2010 года стоимость одной акции ОАО «Сбербанк» выросла в 56,96 раз [10].

В 2009 г. котировки акций «Сбербанка» существенно снизились. В условиях финансового кризиса подавляющее большинство инвесторов сокращали лимиты на активы в портфелях вследствие переоценки рисков и необходимости привлечения денежных средств для финансирования убытков по другим направлениям деятельности.

За год цена одной акции снизилась с 102 руб. в январе 2008 года до 23 руб. в январе 2009 года, т. е. на 78 %.

Сбербанк России осуществляет регулярные выплаты дивидендов по своим акциям (см. табл. 3).

На дивиденды за 2008 год Сбербанк направил 10% чистой прибыли, или 10,99 млрд рублей. На одну обыкновенную акцию было выплачено 0,48 рубля, на привилегированную - 0,63 рубля. Чистая прибыль [Сбербанка](#) по РСБУ в 2008 году составила 109 млрд руб., что на 6% ниже показателя 2007 года, когда она была равна 116 млрд рублей

По итогам 2007 года на дивиденды Сбербанком было направлено также 10% прибыли - 11,67 млрд рублей - из расчета 0,51 рубля на одну обыкновенную акцию и 0,65 рубля - на привилегированную [10].

При оценке дивидендов до 2007 года необходимо учитывать, что в 2006 году и в 2007 году прошли конвертация и дробление номинала акций Сбербанка. То есть для корректного расчета дивидендов необходимо размер дивидендов по обыкновенным и привилегированным акциям до 2007 года разделить на 1000 и 20 соответственно.

Таблица 3

Динамика дивидендных выплат ОАО «Сбербанк»

Год выплаты	По итогам года	Размер чистой прибыли, направленной на выплату дивидендов, %	Дивиденд на одну обыкновенную акцию, руб.	Дивиденд на одну обыкновенную акцию с корректировкой, руб.	Номинальная стоимость обыкновенной акции, руб.	Дивиденд на одну привилегированную акцию, руб.	Дивиденд на одну привилегированную акцию с корректировкой, руб.	Номинальная стоимость привилегированной акции, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2003	2002	7	109	0,11	50	2,32	0,12	1
2004	2003	8	134,5	0,13	50	2,88	0,14	1
2005	2004	8	173,9	0,17	50	3,79	0,19	1
2006	2005	8,5	266	0,27	50	5,9	0,30	1
2007	2006	10	385,5	0,39	3000	9,3	0,47	60
2008	2007	10	0,51	0,51	3	0,65	0,65	3
2009	2008	10	0,48	0,48	3	0,63	0,63	3

Снижение размера дивидендов за 2008 год объясняется снижением чистой прибыли банка в условиях кризиса.

Можно спрогнозировать, что дивиденды Сбербанка в 2010 году (дивиденды, которые будут начислены в 2010 году по итогам 2009 года) будут меньше, чем в 2009 году. К такому выводу можно прийти, учитывая три фактора:

1). В 2009 году конкурентные позиции Сбербанка на российском рынке банковских услуг укрепились (значительно выросло и количество выданных кредитов, и процентные доходы). Однако вследствие общего экономического спада банк был вынужден пролонгировать кредиты некоторым заемщикам и направлять в резервы по пролонгированным кредитам значительную часть прибыли. Как следствие, прибыль банка, отражаемая в бухгалтерском учете за 2009 год, уменьшилась (снизилась на 67%). Безусловно, это временное явление (как только предприятия начнут возвращать кредиты, банк восстановит прибыли из резервов). Но, поскольку дивиденды рассчитываются

именно исходя из бухгалтерской прибыли, вероятно Сбербанк направит на дивиденды-2010 меньше средств, чем на дивиденды-2009.

2). Сбербанком заявлена обширная программа реконструкции офисов и оптимизация бизнес-процессов. Конечно, руководством банка задекларировано одновременное снижение операционных затрат. Однако, по нашему мнению, без использования части прибыли на инвестирование в модернизацию и ремонты не обойдется.

3). При этом необходимо учитывать и то, что в России дивидендная доходность по голубым фишкам (в сравнении с мировыми аналогами) вообще традиционно низка (статистически среднерыночная дивидендная доходность голубых фишек - менее 2% годовых).

Тем не менее интерес инвесторов к акциям сбербанка не должен угаснуть, поскольку инвесторы, покупая российские акции, как правило, ориентируются не на размер дивидендов, а на недооценку акций и на потенциал роста текущей цены акции до справедливой цены. Учитывая, что акции Сбербанка выросли в цене с 2000 года по 2010 год в 56,96 раз, акционеры и инвесторы воспринимают небольшие дивиденды, выплачиваемые компанией, вполне терпимо[10].

Таким образом, дивидендную политику Сбербанка (для обыкновенных акций) можно отнести к консервативному типу и характеризовать как политику начисления дивидендов по остаточному принципу, когда количественные обязательства по расчету дивиденда не фиксируются, а устанавливаются лишь ориентиры для совета директоров при определении размера дивиденда: ожидаемых годовых показателей чистой прибыли и собственных средств; прогноза выполнения обязательных нормативов Банка России; стратегических и инвестиционных планов; среднерыночных отчислений средств на выплату дивидендов, в том числе по банковскому сектору РФ.

Такая политика, с одной стороны, содержит возможность гибкого ее проведения в соответствии с интересами акционеров и менеджеров, способствует обеспечению высоких темпов развития компании, повышению его финансовой устойчивости, с другой стороны, нестабильность размеров дивидендных выплат, непредсказуемость формируемых их размеров в предстоящем периоде и даже отказ от их выплат в период высоких инвестиционных возможностей отрицательно сказывается на инвестиционной привлекательности компании, на формировании уровня рыночной цены акций и, следовательно, на рыночной стоимости компании.

Для того чтобы измерить тесноту связи между размером выплаченных дивидендов и рыночной стоимостью ОАО «Сбербанк», проведем корреляционно-регрессионный анализ с помощью программы Microsoft Excel.

Таблица 4

Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа

Год	Дивиденд на одну акцию, руб.	Средняя рыночная цена акции, руб.
2002	0,11	4,7
2003	0,13	6,1
2004	0,17	11,8
2005	0,27	21,7
2006	0,39	51
2007	0,51	97,4
2008	0,48	61

Результаты корреляционного анализа

Коэффициент корреляции $r_{xy} = 0,97$, $|r_{xy}| > 0,7$ - значит между рыночной стоимостью акций и величиной дивидендов имеется сильная положительная линейная связь.

Таблица 5

Результаты регрессионного анализа

an	199,5479	-22,4813
sn	27,38223	9,101687
R^2	0,913953	11,19566
F	53,10762	5
SSy	6656,663	626,7144

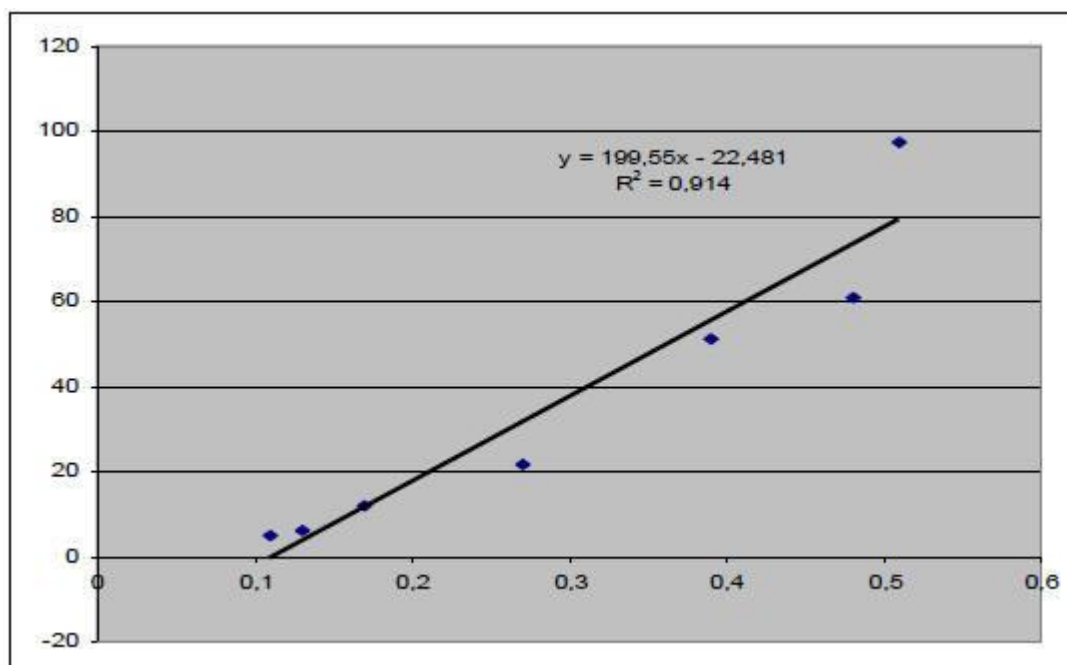


Рис.1. Корреляционное поле

График на рис. 1 показывает, что взаимосвязь x и y близка к линейной, прямая линия здесь близка к точкам наблюдений, и последние отклоняются от нее лишь в результате сравнительно небольших случайных воздействий.

Коэффициент детерминации $R^2 = 0,91$, следовательно между дивидендной доходностью и величиной дивидендов существует сильная положительная линейная связь, а именно прямая зависимость рыночной стоимости акций от величины дивидендов, которая описывается уравнением $y = 199,55x - 22,48$. Положительный знак коэффициента перед переменной x говорит о прямой зависимости y от x : чем больше величина дивидендов, тем больше рыночная стоимость акции. Данное уравнение позволяет определить, какой будет рыночная цена акции при различной величине дивидендов.

Таким образом, корреляционно-регрессионный анализ показал наличие положительной связи между размером дивидендов и рыночной ценой акции, а,

следовательно, и рыночной стоимостью компании. Полученное уравнение может быть использовано для управления рыночной стоимостью банка.

Для того чтобы выявить, насколько дивидендная политика ОАО «Сбербанк» соответствует основной цели – максимизации рыночной стоимости компании - и какой тип дивидендной политики наиболее предпочтителен для банка, предположим осуществление банком дивидендных политик разных типов в докризисный период и в условиях кризиса и оценим их с точки зрения следующих критериев:

- обеспечения дохода акционерам;
- обеспечения роста рыночной стоимости компании.

В 2007 году чистая прибыль составила 116,7 млрд руб., в 2008 году – 109,9 млрд руб., в обращении находится 22 586 948 000 акций.

Предположим, что ОАО «Сбербанк» проводит следующую дивидендную политику (см. таблицу 6)

Таблица 6

Содержание проводимых дивидендных политик

Тип дивидендной политики	До кризиса	В условиях кризиса
	Содержание дивидендной политики	
1	2	3
Стабильного коэффициента дивидендного выхода	Коэффициент дивидендного выхода – 0,1.	Коэффициент дивидендного выхода – 0,1.
Стабильного дивиденда	Дивиденд = 0,39 руб. за акцию.	Дивиденд = 0,39 руб. за акцию.
Остаточная	После реализации производственных целей на выплату дивидендов осталось 11,67 млрд руб.	При условии, что банк будет продолжать инвестиционную деятельность в том же объеме, на выплату дивидендов останется = = (109,9-(116,7-11,67)) = 4,87 млрд руб.
«Экстрдивиденда»	1 часть – гарантированный минимум=10% от чистой прибыли, 2 часть- 100 % прибыли свыше 110 млрд. руб.	1 часть – гарантированный минимум=10% от чистой прибыли, 2 часть- 100 % прибыли свыше 110 млрд руб.
Постоянного возрастания дивиденда	С 2002 г. дивиденды увеличиваются равномерно с темпом роста 18 %, дивиденд 2002 г. = 0,11 руб.	С 2002 г. дивиденды увеличиваются равномерно с темпом роста 18 %, дивиденд 2002 г. = 0,11 руб.

Результаты расчета дивиденда на одну акцию, дивидендной доходности и цены на одну акцию до кризиса и в условиях кризиса представлены в табл. 7:

Размер дивиденда и цена акции компании

Тип дивидендной политики	Компания до 2007 года			Компания после 2007 года		
	Дивиденд на 1 акцию, руб.	Дивидендная доходность, %	Цена акции, руб.	Дивиденд на 1 акцию, руб.	Дивидендная доходность, %	Цена акции, руб.
1	2	3	4	5	6	7
1) политика стабильного коэффициента дивидендного выхода	0,51	1,14	79,29	0,49	1,13	75,30
2) политика стабильного дивиденда	0,39	1,05	55,34	0,39	1,05	55,34
3) остаточная политика	0,51	1,14	79,29	0,21	0,92	19,43
4) политика «экстра дивиденда»	0,81	1,36	106,16	0,49	1,13	75,30
5) Политика постоянного возрастания дивиденда	0,25	0,95	27,41	0,3	1	37,39

Таким образом, если рассматривать банк в условиях финансовой стабильности, то оптимальной с точки зрения выбранных критериев можно назвать реализацию двух типов дивидендных политик: политику стабильного коэффициента дивидендного выхода и политику «экстрдивиденда». Как видно из табл.6, остаточная политика также обеспечивает высокие дивиденды, дивидендную доходность и цену акции, но ее реализация сопровождается нестабильностью размеров дивидендных выплат, полной непредсказуемостью формируемых их размеров в предстоящем периоде и даже отказ от их выплат в период высоких инвестиционных возможностей, что отрицательно сказывается на формировании уровня рыночной цены акций.

В условиях финансового кризиса, как показывают расчеты, наиболее предпочтительными являются также политика стабильного коэффициента дивидендного выхода и политика «экстрдивиденда», так как она обеспечивает дивиденды, дивидендную доходность и цену акций выше остальных. Но политика стабильного коэффициента дивидендного выхода должна быть подкреплена постоянным ростом прибыли компании, что невозможно в условиях кризиса. Кроме того, осуществление данной политики предполагает увеличение выплат наличными дивидендов, вследствие чего меньше денег становится доступно для реинвестирования, что в свою очередь снижает возможности роста компании. Таким образом, в условиях кризиса наиболее приемлемой с точки зрения выбранных критериев является политика экстра-дивидендов.

Из-за развернувшегося финансового кризиса многие компании и кредитные организации могут отказаться от выплат дивидендов по результатам работы в 2009 году. Так, например, среди кредитных организаций от выплат дивидендов по итогам 2009 года

отказались Новосибирский муниципальный банк, ОТП-банк и Ханты-Мансийский банк[4,С.16].

Сбербанк, который старается, как и большинство кредитных организаций во всем мире, проводить консервативную дивидендную политику с целью ее стабилизации, в условиях кризиса не намерен менять свою политику выплаты дивидендов. Сбербанка в 2009 году как и в предыдущие годы, направит на выплату дивидендов 10% от чистой прибыли. Таким образом, в рублевом выражении при небольшой прибыли дивиденды, вероятно, окажутся по итогам 2009 года не столь высоки. Резервы съедают прибыль банка. Но, по мнению банка, создающего резервы консервативно, но с прицелом на то, что максимум из них достаточно длительным и упорным трудом можно будет восстановить, поскольку большая часть денег от заемщиков к банку вернется, это явление временное, и оно с ростом прибыльности в последующие годы будет компенсировано[10].

По мнению аналитиков, получение дивидендов в небольшой степени может компенсировать те потери, которые понесли миноритарные акционеры и инвесторы от снижения рыночной стоимости купленных акций Сбербанка. Так, стоимость акций Сбербанка с августа прошлого года снизилась на ММВБ почти в три раза - с 68 до 24 руб. за акцию.

Тем не менее на деньги от дивидендов рассчитывает и государство, ведь это тоже статья бюджета. Кроме того, невыплата дивидендов может не очень хорошо отразиться на имидже банка. Сбербанк понимает, что в будущем без международного капитала развиваться будет трудно, а уважение к правам миноритариев со стороны крупных полугосударственных и госкомпаний важно для имиджа и дальнейшей работы компании на рынках международного капитала.

Есть мнение, что в сложившейся ситуации повысить курсовую цену акции и, следовательно, рыночную стоимость банка и в то же время повысить доход акционерам может осуществление выкупа компанией собственных акций у физических лиц, участвовавших в IPO банка[5].

Для того чтобы определить, как выкуп акций повлияет на цену акции, а следовательно, и на рыночную стоимость компании, а также на доходы акционеров, предположим, что в 2010 году Сбербанк планирует направить традиционные 10 % чистой прибыли 2009 года либо на выплату дивидендов, либо на выкуп своих акций.

Чистая прибыль по итогам 2009 года составила 36 200 000 000 руб.

Количество обыкновенных акций в обращении = 22 586 948 000 шт.

Прибыль на акцию = $36\,200\,000\,000 / 22\,586\,948\,000 = 1,60$ руб.

Рыночная цена акции = 80 руб.

Ценность акции (рыночная цена/доход на акцию) = $80 / 1,60 = 50$

Общая сумма прибыли, которую планируется потратить =

= $36\,200\,000\,000 * 0,1 = 3\,620\,000\,000$ руб.

1. Выплата дивидендов

Если банк выплатит эту сумму деньгами, то каждый акционер получит 0,2 руб ($3\,620\,000\,000 / 22\,586\,948\,000$).

2. Выкуп акций

Если банк потратит эти деньги на выкуп своих акций, он сможет выкупить количество = $3\,620\,000\,000 / 80,2 = 45\,137\,157$ шт. Стоимость выкупа одной акции (80,2 руб.) состоит из ожидаемых дивидендов на одну акцию (0,2 руб.) плюс рыночная цена (80 руб.).

Общее количество акций в обращении после выкупа составит

$22\,586\,948\,000 - 45\,137\,157 = 22\,541\,810\,843$ шт.

После выкупа акций прибыль на акцию повысится = $36\,200\,000\,000 / 22\,541\,810\,843 = 1,61$ руб.

Если ценность акции после выкупа останется неизменной (50), то курсовая стоимость повысится до 80,2 руб. ($1,61 \text{ руб.} * 50$).

Таким образом, с позиции рядового акционера, владеющего одной акцией, в обоих вариантах нет различия: либо иметь одну акцию ценой 80 руб. плюс дивиденд в размере 0,2 руб., либо владеть одной акцией с возросшей до 80,2 руб. ценой. Кроме того, акционеры получили косвенный доход, поскольку им не нужно платить налог на дивиденды в случае их получения. Существуют и возражения против этого варианта, основной из которых заключается в следующем: деньги на руках всегда выгоднее, чем доход от изменения курсовой цены.

В целом данные расчеты доказали, что выкуп акций способствует росту цены акций и рыночной стоимости компании.

Кроме того, выкуп акций является признаком того, что на рынке все-таки есть покупатели, которые, вероятно, считают свои акции недооцененными и в перспективе высокодоходными, поскольку объемы покупки акций исчисляются сотнями миллионов долларов, которые в непростое для финансовых рынков время не так-то просто сгенерировать на выкуп акций. Соответственно, компания, выкупающая свои акции, может преследовать цель не только поддержать капитализацию, но и увеличить ее в дальнейшем после стабилизации рынка.

Также необходимо отметить, что, несмотря на то, что денежные дивиденды и выкуп акций близки по своему информационному наполнению (в том, что для передачи положительного сигнала они используют деньги), передаваемая ими информация все же несколько различается. Регулярные денежные дивиденды обеспечивают постоянное подтверждение способности фирмы генерировать денежный поток. Они выполняют роль своеобразного ежеквартального сообщения для печати и "средства, формирующего привычку". В отличие от денежных дивидендов выкуп акций не является регулярным событием. Он может рассматриваться, скорее, как "дополнительный" информационный бюллетень, используемый в случаях, когда руководство фирмы полагает, что цена обыкновенных акций фирмы сильно занижена. Поскольку как денежные дивиденды, так и выкуп акций осуществляются с помощью денег, у руководства фирмы нет причин подавать ложные сигналы. Считается, что руководство не заинтересовано в том, чтобы результаты денежных потоков не соответствовали подаваемым сигналам.

- Использовать в качестве инструмента, регулирующего курс акций, выкуп собственных акций. По подсчетам аналитиков [6], сразу после объявления о выкупе акций котировки растут в среднем на 2%.

Кроме того, программа выкупа акций может обеспечить стабильный рост их курса на протяжении длительного времени. Именно поэтому такие программы компании растягивают на длительный период, например, на 4 года или 7 лет. Продолжительность программы, как и сумму выкупа, фирма определяет самостоятельно.

- Учитывать, что регулярные и стабильные дивидендные выплаты в условиях кризиса уменьшают неопределенность инвесторов, повышают имидж компании, и так как в настоящее время большинство предприятий находится в тяжелейшем финансовом состоянии, эмитент, регулярно производящий даже небольшие выплаты, может обеспечить себе хорошие перспективы привлечения капитала в будущем. Стабильность дивидендов создает информационный эффект - стабильные дивиденды отражают тот факт, что мнение руководства о будущем компании гораздо выше, чем можно предположить, основываясь на данных о снижении прибыли.

- Повышение дивидендов за определенный период проводить только при наличии расчетов, свидетельствующих о возможности поддержания существующего роста прибыли, если такой уверенности нет, то целесообразно заявить о выплате экстрдивидендов;

- Учитывать, что в условиях кризиса первичной задачей является даже не выбор типа дивидендной политики, а повышение информированности участников рынка

ценных бумаг относительно размеров выплат дивидендов, причин неуплаты дивидендов или факторов, повлиявших на их уровень. Поэтому для повышения интереса к акциям Сбербанка необходимо сделать доступными данные о нем. Это позволит инвесторам более точно прогнозировать будущее финансовое состояние компании, связанные с ней доходы и риски. Сбербанк много делает в этом направлении: прилагает много усилий для формирования своего имиджа в средствах массовой информации, доступ к балансу банка и другой финансовой информации свободный, но существует проблема доведения этой информации до инвесторов, практически отсутствуют исследования в области дивидендной политики. Решению этой проблемы может способствовать сотрудничество банка с профессиональными участниками рынка – информационными агентствами.

Предложенные мероприятия позволят банку поддержать инвестиционную привлекательность акций и избежать падения рыночной стоимости.

Список литературы

1. Об акционерных обществах: Федер. закон: [принят Гос. Думой 24 ноября 1995 г.: в ред. От 30.12.2008.] // Российская газета. – 2008. - № 267. – С.2-6.
2. Беленькая О., Новикова Е. Дивидендная политика российских компаний и ее влияние на рыночную стоимость акций // Рынок Ценных Бумаг. - 2003. - № 12. - С.15-21.
3. Дубаков М.В. Дивидендный сезон // «D`» №6 (45).2008. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.expert.ru/printissues/d/2008/06/>.
4. Жукова Т.В. Дивидендная политика в современном акционерном обществе. Теория и практика российских компаний // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. - 2009. - № 4. - С.13-18.
5. Казьмин Д., Рожков А. Ни дивидендов, ни котировок // Ведомости. - №21 (2291).- 2009.[Электронный ресурс].Режимдоступа:<http://www.vedomosti.ru/newspaper/index.shtml?2009/02/06>.
6. Коряковцев В.Г. О дивидендах акционерного общества // Акционерный вестник. - 2005. - №5. - С.9-13.
7. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. -СПб.: Экономическая школа, 1998. – 258 с.
8. Галанов В.А., Басов А.И. Рынок ценных бумаг: учебник. -М.: Финансы и статистика, 2006. – 376 с.
9. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: Учебник. М.: Финансы и статистика, 2005. - 235 с.
10. www.sbrf.ru – официальный сайт Сбербанка России

Literature

1. On joint-stock companies: Federal law (by the State Duma on 24 November 1995, edited on 30.12.2008) // Rossiyskaya Gazeta.- 2008, .-№267.- P. 2-6.
2. Belenkaya O., Novikova E. Russian companies dividend policy and its influence on the stock market value//Equities market. – 2003. - № 12. - P. 15-21.
3. Dubakov M.V. Dividend season.// «D» # 6 (45) 2008. [Electronic resource] <http://www.expert.ru/printissues/d/2008/06/>.
4. Zhukova T.B. Dividend policy in a modern joint-stock company. Theory and practice of Russian companies// Joint-stock company: corporate management issues. - 2009. - №4. - P. 13-18.
5. Kazmin D. Rozhkov A. Neither dividends nor quotations// Bulletin. № 21 (2291). 2009. [Electronic resource]. <http://www.vedomosti.ru/newspaper/index.shtml?2009/02/06>.
6. Koryakovtsev V.G. On dividends of a joint-stock company // Joint-stock herald. - 2005. - №5. - P. 9-13.

7. Brigham Yu., Gapenski L. Financial management. - St.Petersburg.: School of economics, 1998.
8. Galanov V.A., Basov A.I. Equities market: Textbook.- M. : Finance and statistics, 2006.-P. 346.
9. Kovalev V.V. Introduction in the financial management: Textbook.- M.: Finance and statistics, 2005.- P.235.
10. www.sbrf.ru – Sberbank of Russia’s official site

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОРСКОГО ТРАНСПОРТНОГО УЗЛА В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Ботнарюк М.В.

В статье рассматриваются вопросы повышения конкурентоспособности морского транспортного узла в условиях новой экономики. Выявлена необходимость перехода от понятия «морской порт» к понятию «морской транспортный узел». Рассмотрено влияние новой экономики на конкурентную стратегию морского транспортного узла. Определены общие требования к ее формированию. Обоснована необходимость с целью повышения конкурентоспособности морского транспортного узла применять как ресурсный, так и институциональный подход. Предложена методика стимулирования работников морского транспортного узла, основанная на взаимосвязи результатов деятельности и материального поощрения.

The questions of competitiveness raising of sea transport junction in new economy terms are considered in the article. The necessity of new conception from sea port to sea transport junction is exposed. The influence of new economy on competitive strategy of sea transport junction is clarified. Common demands for it's making are determined. The necessity of using bought resources and institutional theories to raise the competitiveness of sea transport junction is proved. Method of sea transport junction personal stimulation, based on connection between the results of activity and financial incentives.

Ключевые слова: морской транспортный узел; конкурентоспособность; ресурсный подход; институциональный подход; новая экономика.

Key words: sea transport junction; competitiveness; resources theory; institutional theory; new economy.

Сегодня в научной литературе теоретические аспекты конкурентоспособности предприятий освещены достаточно глубоко. Разработкой теории конкуренции в разное время занимались такие ученые, как А. Смит, Й. Шумпетер, Д. Рикардо, К. Макконнел, М.Е. Портер и др. В отечественной литературе вопросам конкурентоспособности посвящены работы таких авторов, как Г.Л. Азоева, Р.А. Фатхутдинова, Е.П. Голубкова, Ю.И. Коробова и др. Изучением теоретических аспектов деятельности морских портов занимались П.Я. Бакланова, Р.В. Вахненко, Ю.В. Коваленко, А.А. Луговец и др. Однако, несмотря на значительное число публикаций по данной тематике, круг вопросов, посвященных повышению конкурентоспособности морских портов, до сих пор остается до конца не изученным, что и определяет актуальность данной статьи.

Россия является крупнейшей морской державой, поэтому эффективное развитие отрасли морского транспорта следует считать одной из приоритетных задач, стоящих перед государством. Однако российские морские порты, которые являются важнейшим элементом данной отрасли, до сих пор еще не достигли такого уровня конкурентоспособности, который позволил бы им одержать уверенную победу в борьбе за «грузооборот» с иностранными конкурентами.

В качестве основных факторов, снижающих их конкурентоспособность, выделяют следующие [1]:

- особенности географического положения портов (малые глубины, протяженные подходные каналы, ледовая обстановка, удаленность от основных направлений мировых морских перевозок);
- несоответствие режима и процедур работы пунктов пропуска мировой практике;
- параметры, заложенные при строительстве большинства российских портов, не соответствуют современным технологическим и логистическим принципам;
- неурегулированность земельных и арендных отношений в портах;
- отсутствие принятых в мировой практике налоговых и таможенных преференций, в том числе для создания портовых особых экономических зон;
- неразвитость логистической припортовой инфраструктуры и железнодорожных и автомобильных подходов к ним;
- несовершенство законодательной базы по портовой деятельности, земельным и имущественным отношениям, а также налоговой системы [1].

С целью повышения конкурентоспособности морских портов Минтрансом России постоянно разрабатываются и внедряются стратегии, а также целевые программы, направленные, как правило, на расширение производственных мощностей. И новая федеральная целевая программа "Развитие транспорта России на 2010-2015 годы" не исключение. Одним из пунктов данной программы является создание в портах новых погрузочно-разгрузочных комплексов, причем отдельное внимание уделяется вопросам развития контейнерных перевозок, что обеспечит привлечение дополнительных грузопотоков как российских внешнеторговых, так и транзитных грузов [2]. Таким образом, приходим к выводу о том, что сегодня одним из перспективных направлений повышения конкурентоспособности морских портов является ресурсный подход, предполагающий эффективное использование уже имеющихся, а также внедрение и использование новых видов ресурсов.

Сегодня существует устойчивая тенденция глобализации, интеграции, информатизации экономики. Она создает совершенно новые условия, в рамках которых вынуждены работать все предприятия, и морские порты в том числе. Но тем не менее, несмотря на некоторую «агрессивность» и «стремительность» распространения, новая экономика предоставляет предприятиям иные, дополнительные возможности повышения конкурентоспособности.

При этом видится необходимость перехода от понятия «морской порт» к понятию «морской транспортный узел» (или МТУ). И, действительно, сегодня все чаще говорят о

развитии не морского порта, а именно МТУ, под которым понимают, как правило, логистическое взаимодействие морского и иных видов транспорта, незаслуженно забывая институциональные предпосылки его формирования.

Тем не менее МТУ представляет собой совокупность отдельных, входящих в его состав компаний (как государственного, так и частного секторов), деятельность которых направлена на удовлетворение покупателей услуг (в данном случае судовладельцев и грузовладельцев). Центром узла являются стивидорные компании, оказывающие основные (погрузочно–разгрузочные) услуги, в то время как другие участники предоставляют сопутствующие (агентские, транспортно–экспедиторские, сюрвейерские). Однако все эти компании тем или иным образом взаимодействуют, формируя у покупателя некоторый «образ впечатлений», влияющий на его дальнейшее поведение положительно (повторное обращение, что крайне важно в условиях жесткой конкурентной борьбы) или отрицательно (отказ от услуг). Поэтому институциональный аспект формирования МТУ, на наш взгляд, является сегодня одним из приоритетных направлений его успешного функционирования.

С позиции ресурсного подхода, формирование конкурентной стратегии базируется на приобретении, накоплении и эффективном использовании всех видов производственных ресурсов.

Однако сегодня под влиянием интеграционных и глобализационных процессов, а также индустриализации производства уже сложились фундаментальные предпосылки формирования новой экономики. В качестве некоторых форм ее проявления выделим следующие основные тенденции:

- усиление влияния на технологию производственного процесса информационных и иных технологий;
- дальнейшая «глобализация» конкуренции;
- усиление роли партнерского сотрудничества (сетевые организации, стратегические альянсы и т.д.).

Вышеуказанные тенденции оказывают существенное влияние на формирование конкурентных стратегий, поскольку ориентация только на ресурсный подход ограничивает использование имеющегося у компании потенциала.

С позиции институционального подхода при формировании стратегии повышения конкурентоспособности учитываются не только технологические, информационные, технические и иные возможности объекта, но и ограничения, которые имеют социальную природу: человеческие нормы, ценности, традиции, предпочтения и др.

Таким образом, при институциональной парадигме развития именно мотивы человеческого поведения являются одним из определяющих факторов при выборе конкурентной стратегии. Причем особенно сильно влияние этого фактора проявляется в случае, когда речь идет о совокупности нескольких юридически независимых компаний, выполняющих совместную деятельность на договорной основе. Примером такого объединения и является морской транспортный узел.

Следовательно, для формирования на основе существующих базовых вариантов успешной конкурентной стратегии МТУ, цель которой состоит в разработке комплекса мер по

повышению ценности оказываемых им услуг, видится необходимость в применении для решения поставленных задач одновременно с ресурсным и институционального подхода. Данный подход предусматривает, что формирование конкурентной стратегии МТУ происходит не только под влиянием его внутренней и внешней среды. Учитывается также воздействие институциональной среды, причем как внутренней - социальные взаимосвязи между отдельными компаниями, составляющими МТУ, так и внешней - социальные взаимосвязи с покупателями услуг (рис. 1).

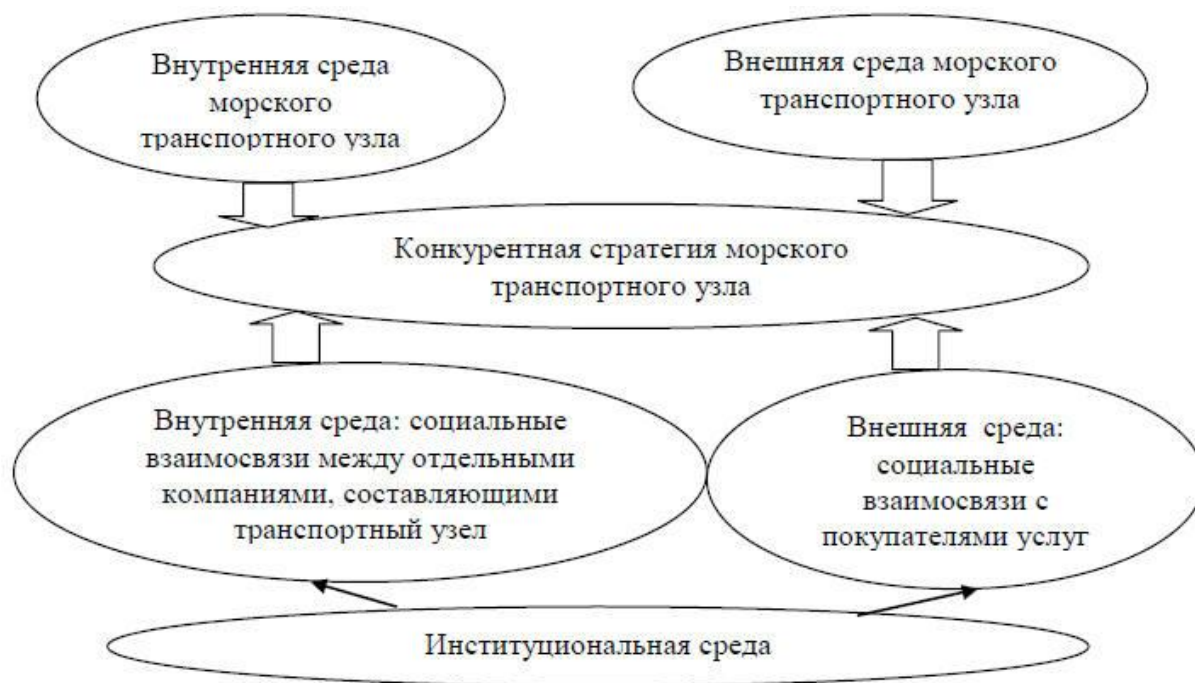


Рис. 1. Факторы, под влиянием которых формируется конкурентная стратегия МТУ

Таким образом, очевидно, что парадигма новой экономики оказывает существенное влияние на расстановку факторов, под влиянием которых формируется конкурентная стратегия МТУ, что определяет необходимость поиска новых подходов к решению проблемы повышения его конкурентоспособности.

С целью активного внедрения и успешного развития существующих основных вариантов конкурентных стратегий (абсолютное лидерство в издержках и дифференциация) актуализируются проблемы создания как организационных условий, так и процедур контроля и системы стимулов (табл.1). При этом наблюдается трансформация стратегии абсолютное лидерство в издержках. При условии применения институционального подхода существующие издержки подразделяются на производственные и транзакционные.

Таблица 1

Требования к формированию конкурентной стратегии МТУ

Базовая стратегия	Общие требования к ресурсам и квалификации	Общие требования к организационным условиям
-------------------	--------------------------------------------	---------------------------------------------

<p>Абсолютное лидерство</p> <p>в издержках:</p> <p>производственных:</p> <p>транзакционных:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - необходимость в инвестировании и доступ к капиталу; - внедрение новых технологий производства и оборудования; - контроль за трудовыми процессами; - низкозатратная система распределения сырья для производства услуг; - сокращение времени на обработку судов или иных транспортных средств. <hr/> <ul style="list-style-type: none"> - внедрение новых методов работы с клиентами; - сокращение «контрактных издержек»; - доступ к информационной базе данных. 	<ul style="list-style-type: none"> - жесткий контроль за уровнем производственных и транзакционных издержек; - составление регулярных и подробных контрольных отчетов; - четкая организационная структура и ответственность всех участников узла; - стимулирование на основе четких количественных показателей.
<p>Дифференциация</p>	<ul style="list-style-type: none"> - высокий потенциал маркетинга и фундаментальных исследований; - творческие способности; - высокая репутация; - технологическое лидерство (особый способ перегрузки груза); - накопленный опыт работы. 	<ul style="list-style-type: none"> - тесная функциональная взаимосвязь передовых технологий перегрузки груза, организации труда, обслуживания судов и маркетинга; - субъективные оценки и стимулы вместо количественных показателей; - возможности привлечения высококвалифицированной рабочей силы, исследователей и творческого персонала.

Как видно из таблицы 1, при выборе в качестве базовой стратегии абсолютное лидерство в издержках общие требования, предъявляемые к ресурсам и квалификации, разделены на две группы в соответствии с классификацией издержек (производственные и транзакционные). Причем при выборе позиции лидера в производственных издержках наблюдается потребность в инвестировании и доступе к капиталу, в то время как транзакционные издержки ориентируют общие требования на внедрение новых методов ведения бизнеса по различным направлениям без существенного дополнительного финансирования. Общие требования к организационным условиям при формировании данного вида конкурентной стратегии сведены к системе контроля и учета, стимулирования, а также четкой координации всех участников процесса обслуживания судна.

Если в качестве базовой стратегии развития морского транспортного узла выбрана дифференциация, то основное внимание при формировании общих требований к ресурсам и квалификации уделяется маркетинговым исследованиям, творческим способностям членов коллектива, а также накопленному опыту, репутации и технологическому лидерству. Причем если репутация является обобщающим показателем деятельности узла, а технологического лидерства в отрасли морского транспорта невозможно достичь без крупных финансовых вложений, то первые три категории следует рассматривать как требования, направленные на повышение ценности услуг, без значительного дополнительного финансирования. Общие требования к организационным условиям при формировании данного вида конкурентной стратегии сведены к тесной функциональной взаимосвязи производственного процесса (обслуживание судов) и всех участников морского транспортного узла и маркетинга к субъективным оценкам работы узла, а также к возможности привлечения высококвалифицированной рабочей силы, исследователей и творческого персонала.

Применительно к сфере работы МТУ в качестве контроля следует определить систему критериев, на основании которой в рамках авторской концепции разрабатывается методика стимулирования, состоящая в следующем. Взаимосвязь систем контроллинга и стимулирования состоит в оказании поощрительных доплат работникам при достижении определенных значений критериев, самостоятельно установленных транспортным узлом, в зависимости от специфики его деятельности. Предлагаемая к внедрению методика стимулирования разделена на несколько этапов.

На первом этапе в транспортном узле формируется система критериев, определяющих эффективность его работы. Поскольку морской транспортный узел – это сложный механизм, включающий в себя несколько взаимодействующих компаний, основу которого составляет морской порт, в качестве критериев его деятельности выберем основные показатели работы морского порта. Таким образом, система критериев, определяющих эффективность деятельности узла, представляет собой совокупность следующих количественных и качественных показателей. Количественные показатели целесообразно разделить на группы (критерии количества):

- грузооборот, вагонооборот, машинооборот (характеризуется количество обработанных в узле транспортных средств за отчетный период);

- грузооборот по прибытию, грузооборот (за отчетный период характеризуется количество переработанных в узле тонн как прибывших, так и прошедших через причальный фронт).

К качественным показателям отнесем следующие группы (критерии качества):

-уровень ценности оказываемых услуг для судовладельцев и уровень ценности оказываемых услуг для грузоотправителей;

- средний срок хранения одной тонны груза.

Уровень ценности оказываемых услуг характеризует качественную сторону работы морского транспортного узла с позиции его привлекательности для покупателей услуг. Как было выявлено на основании проведенных автором исследований, в качестве покупателей услуг в этом случае выделяются судовладельцы и грузоотправители. Соответственно, именно по этим двум направлениям и целесообразно повышать уровень ценности оказываемых услуг. Однако, поскольку рыночная власть судовладельцев значительно выше, чем грузоотправителей, парадигмой успешного развития морского транспортного узла должны стать стратегии, в первую очередь направленные именно на повышение уровня ценности оказываемых услуг судам (т.е. судовладельцам).

Средний срок хранения грузов – это показатель, который не только определяет качество работы складского хозяйства морского порта, но и его привлекательность для судовладельцев. Его значения зависят от времени нахождения груза на складе и являются следствием не только платежеспособности и деловой активности грузоотправителя, но и деловой репутации морского транспортного узла, на складах которого хранится груз. Чем выше деловая репутация, являющаяся одной из составляющих конкурентоспособности, тем проще грузовладельцу зафрахтовать судно для осуществления погрузочно–разгрузочных операций именно в данном узле. Таким образом, можно сделать вывод о том, что средний срок хранения грузов характеризует, с одной стороны, эффективность работы грузоотправителя, а с другой - ценность оказываемых морским узлом услуг. Поэтому в системе критериев, используемых для стимулирования деятельности узла, данный показатель следует рассматривать не как основной, а как дополнительно характеризующий ценность оказываемых морским узлом услуг, на основании которого выявляются дополнительные резервы повышения пропускной способности узла.

На следующем этапе устанавливаются границы значений вышерассмотренных критериев. Для количественных критериев в качестве нижней границы рекомендуется устанавливать фактические значения показателей, взятые за аналогичный период предшествующего года. Верхняя граница определяется методом экспертных оценок на основании методики прогнозирования с учетом максимальных потенциальных возможностей работы узла.

Уровень ценности оказываемых услуг предлагается рассчитывать как отношение фактических доходов (или количества судозаходов) к планируемому с установлением границ значений данного показателя. В качестве нижнего предела уровня ценности оказываемых услуг значение данного показателя устанавливается за предыдущий период, а в качестве верхнего – в соответствии с прогнозом развития отрасли и потенциальными возможностями работы морского транспортного узла. Причем для судовладельцев данный критерий целесообразно рассчитывать как отношение фактических и плановых судозаходов, а для грузоотправителей – доходов фактических, полученных в течение периода, предусмотренного договором, и плановых.

В зависимости от специфики работы морского транспортного узла все рассмотренные выше критерии рекомендуется рассчитывать по отдельным направлениям, классифицируя их по следующим основным признакам:

- номенклатура грузов;

- грузоотправитель;
- направление грузопотока;
- флаг судна.

Взаимосвязь критериев работы морского транспортного узла и их классифицирующих признаков представлена в таблице 2.

Таблица 2

Взаимосвязь критериев работы морского транспортного узла и их классифицирующих признаков

Классифицирующие признаки	Тип критерия
Номенклатура грузов (наливные, генеральные, контейнеры и т.д. в зависимости от специфики деятельности узла)	<i>количественные:</i> грузооборот, грузооборот по прибытию, судооборот, вагонооборот, машинооборот; <i>качественные:</i> уровень ценности оказываемых услуг, средний срок хранения одной тонны грузов.
Грузоотправитель (отечественный, иностранный)	<i>количественные:</i> грузооборот, грузооборот по прибытию, судооборот, вагонооборот, машинооборот; <i>качественные:</i> уровень ценности оказываемых услуг, средний срок хранения одной тонны грузов.
Направление грузопотока (экспорт, импорт, транзит)	<i>количественные:</i> грузооборот, грузооборот по прибытию, судооборот, вагонооборот, машинооборот; <i>качественные:</i> уровень ценности оказываемых услуг, средний срок хранения одной тонны грузов.
Флаг судна (отечественный, иностранный)	<i>количественные:</i> судооборот; <i>качественные:</i> уровень ценности оказываемых услуг, средний срок хранения одной тонны грузов.

Выбор соответствующего классифицирующего признака осуществляется в зависимости от методологии учета и контроля, принятого в конкретном транспортном узле.

На следующем этапе осуществляется расчет величин выбранных критериев, а также анализ их соответствия нижним и верхним границам и выявление причин, препятствующих росту значений критериев.

На основании полученных контроллинговой системой результатов в зависимости от выбранной политики учета и контроля определяются параметры и виды стимулирования. Одним из наиболее распространенных и востребованных с позиции персонала видом стимулирования является выплата премий по итогам работы в течение отчетного периода. В этом случае целесообразно установить взаимосвязь между достигнутыми результатами (шкала значений выше рассмотренных критериев) и дополнительными выплатами в виде процентного соотношения (прямая зависимость от какого-либо одного показателя) или балльной системы.

При определении размера дополнительных выплат по типу «процентное соотношение» руководство устанавливает шкалу зависимости размера выплат от достижения значений выбранного критерия, который является главным и определяется каждым субъектом самостоятельно. Например, в качестве основного критерия, определяющего эффективность работы морского транспортного узла, выбран грузооборот. В этом случае шкала зависимости размера выплат от достижения значений выбранного критерия по типу «процентное соотношение» имеет следующий вид (табл.3).

Таблица 3

Шкала зависимости размера выплат от достижения значений выбранного критерия по типу «процентное соотношение»

Критерий	Процентное соотношение фактических и плановых значений выбранного критерия, %	Зависимость размера дополнительных выплат от процентного соотношения фактических и плановых значений выбранного критерия, %
грузооборот	нижний предел	0
	до 10	5
	до 30	10
	до 50	20
	до 70	30
	свыше 71 и до верхнего предела	50

Как видно из таблицы 3, в случае, когда значения грузооборота в отчетном месяце остаются на уровне предыдущего, т.е. значения критерия достигают нижнего предела, стимулирующие выплаты не производятся. При условии увеличения значений грузооборота на 10 % заработная плата отдельных категорий производственного персонала возрастает на 5%. Процентные соотношения, размер доплат, а также категории персонала определяются руководством в каждом конкретном случае.

При определении размера дополнительных выплат по типу «балльная система» формируется шкала зависимости размера выплат от достижения определенной суммы баллов. В этом случае по каждому выбранному критерию устанавливается соотношение достигнутых результатов и баллов. Окончательный размер дополнительных выплат определяется посредством суммирования отдельных баллов, получаемых при достижении выбранными критериями определенных значений (табл. 4).

Таблица 4

Окончательный размер дополнительных выплат

Критерии	Процентное соотношение фактических и плановых значений выбранного критерия, %	Баллы
судооборот	10	1
грузооборот	5	0,5
Итого		1,5
размер доплат, %		15

Рассмотрим действие данной методики на следующем примере. По итогам работы морского транспортного узла, по сравнению с плановыми, фактические значения судооборота в отчетном периоде увеличились на 10% (присвоим 1 балл), а грузооборота – на 5% (присвоим 0,5 балла). Итоговая сумма составила 1,5 балла, что в итоге вызвало рост размера доплат на 15%. Соотношение фактических и плановых значений выбранного критерия и баллов, а также итоговой суммы баллов и размера доплат определяются в каждом случае руководством самостоятельно. Построение методики определения размера дополнительных выплат по типу «процентное соотношение», а также «балльная система» основывается на принципах доступности информации и мотивации персонала, что и определяет ее востребованность и новизну.

В отличие от существующей сегодня практики поощрения персонала посредством издания приказа о премировании по итогам работы в отчетном периоде, вышеописанная методика предполагает определение соотношений достижения значений выбранных критериев и сумм дополнительных выплат до начала или в течение отчетного периода. Также работа по данной методике предусматривает ежесменное информирование заинтересованного персонала о результатах его работы по выбранным критериям (например, через внутренний Интернет-портал) с указанием возможных причин недостижения желаемых результатов, в то время как сегодня такая информация является «скрытой от посторонних глаз», и участников производственного процесса в том числе. Данный аспект обеспечивает повышение производительности труда персонала вследствие осознания им своего непосредственного влияния на размер дополнительных выплат. Заинтересованность персонала является в этом случае одним из основных факторов повышения ценности оказываемых морским транспортным узлом услуг, поскольку именно от качества обслуживания во многом зависит пролонгация деловых отношений, что, безусловно, повысит его конкурентоспособность.

Список литературы

1. Клявин А. Морская деятельность России: ключевые проблемы развития морского транспорта // Морские вести России. – 2007. - №017-018. - С.9-10
2. Федеральная целевая программа «Развитие транспорта России на 2010-2015 годы» http://doc.rzd.ru/isvp/public/doc?STRUCTURE_ID=5104&layer_id=3368&refererLayerId=3367&id=3772

Literature

1. Klyavin A. Sea activity of the Russia: the main problems of sea transport development// Sea Russia news. - 2007. - №017-018. - P.9-10
2. Federal purpose program “Development of transport of Russia for the period of 2010-2015years”
http://doc.rzd.ru/isvp/public/doc?STRUCTURE_ID=5104&layer_id=3368&refererLayerId=3367&id=3772

ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Бушуева Л.И.

В статье предпринята попытка осуществить типологизацию функций информационного обеспечения принятия решений, которая позволит объяснить различия в информационных потребностях менеджеров, в выборе способов и правил получения информации, в формальной организации информационных систем и др. Методология исследования функций информационных систем в управлении организаций основаны на анализе:

- сущности организаций через метафорические образы организационной теории;*
- моделей организационного поведения и их зависимости от видения организации;*
- информационных полей управленческих воздействий, которые меняются в зависимости от моделей организационного поведения;*
- преобладающих типов информационной культуры, отражающих приоритеты менеджеров в использовании информации.*

In the article there was an attempt to work out types of functions of information supply in decision-making, which will explain the difference in managers' information needs in choosing ways and rules of gathering of information in formal organization of information systems and etc. The research methodology of information systems functions in management of the organizations are based on the analysis of:

- the essence of the organizations in metaphorical images of the organizational theory;*
- the models of the organizational behavior and their dependence on the vision of the organization;*
- information fields of administrative influences which vary depending on models of organizational behavior;*
- the prevailing types of information culture reflecting priorities of managers in the information using.*

Ключевые слова: организационная теория, информационные потребности, организационное поведение, информационная культура, функции ИС в управлении.

Key words: the organizational theory, information needs, organizational behavior, information culture, functions of information systems in management.

В условиях формирования рыночной экономики изменения экономических явлений и процессов сопровождаются адекватными изменениями сущности, форм, организационных структур и методов управления ими. Совершенствование управления – проблема многоаспектная, сложный процесс поиска новых концепций, аналитических инструментов, моделей и подходов к ведению бизнеса. Системы управления должны

обладать гибкостью, мобильностью, способностью адаптироваться к внешней среде, возможностью быстро перестраиваться на реализацию новых задач. Доминантой развития современных процессов управления является внедрение информационных систем (ИС) и технологий (ИТ) во все сферы деятельности, в том числе и в управление. Интеграция всех имеющихся информационных источников и переход от набора разрозненных данных к системе знаний – важная современная тенденция в работе организаций с информацией. Организационные знания становятся накопленным интеллектуальным капиталом, включающим в себя данные, информацию и идеи, необходимые для принятия наилучших и наиболее эффективных решений.

В последние годы в литературе по менеджменту уделяется много внимания изучению различных аспектов формирования ИС для обеспечения управленческих решений организаций. Однако большая сложность и исключительная значимость проблемы требуют решения еще многих вопросов. В частности, пока не разработана теоретическая концепция для понимания роли информации в управлении. Многие менеджеры согласятся, что информация важна для выработки стратегии и осуществления изменений, но нет определенности в том, как повлиять на использование информации или почему организации должны быть заинтересованы во внедрении и использовании системы информационного обеспечения управленческих решений.

Для разных организаций, функциональных служб, подразделений и сотрудников понимание необходимости использования информации неодинаково. Одни организации приходят к осознанию необходимости использования разнообразнейшей рыночной, политической, технической и др. информации самыми различными путями. Данная необходимость может выявиться при решении какой-либо проблемы, при перестройке процесса деятельности предприятия, или даже при анализе деятельности конкурентов.

Другие организации не осознают, какими информационными ресурсами они обладают. У них могут быть хорошие системы сбора и хранения текущей бухгалтерской документации, данные об объемах продаж, но, когда эта информация срочно требуется, они не находят нужных сведений.

В третьей группе организаций распространению информации препятствует принятая система ограничения доступа к ней тех, кто по роду службы «не имеет к ней отношения». Но, если обмен информацией организован на общих принципах и подчиняется общим стандартам, действующим в компании (это касается применяемых систем, языков, протоколов, процедур управления файлами и т.п.), это облегчает унификацию данных, включая данные о сделках, производственных процессах, а также стимулирует поиски новых подходов к решению управленческих задач.

Таким образом, мы можем говорить о различных подходах к процессам осознания, сбора, обработки, распространения и использования информации при принятии управленческих решений.

Мы не ставим своей целью изложение и критическую оценку всех их концепций и сторон. Основное внимание будет уделено лишь тем из них, которые непосредственно относятся к определению целей и функций ИС в управлении организациями.

Цель функционирования любой системы можно определить как результаты ее деятельности, достижимые в пределах некоторого интервала времени [2, с. 32]. Сами системы создаются и развиваются во имя осуществления поставленных целей. Основным системообразующим фактором системы является ее функция. Функция задается системе

извне и показывает, какую роль данная система выполняет по отношению к более общей системе [1, с. 78]. Это положение имеет очень важные следствия:

- во-первых, изменения, в том числе и развитие системы, могут быть вызваны факторами внутри системы, а так же вызываться внешними факторами. В свою очередь это приводит к изменению структуры системы и связей, которое может происходить как в направлении прогресса, так и в направлении регресса;
- во-вторых, с усложнением функции в пределах старого строения происходит дифференциация, которая в будущем может вызвать обособление новой части, т.е. развитие системы. Именно то, что функция определяет структуру, функционирование и развитие системы, дает основание говорить о ней как о главном системообразующем факторе.

Основной целью создания ИС является поддержка управленческих решений посредством сбора и преобразования информации в форму, необходимую и воспринимаемую менеджером, которая позволяет ему оценить состояние объекта управления, разрабатывать, принимать и организовывать выполнение определенных решений.

На наш взгляд, информационное обеспечение как процесс можно рассматривать на нескольких уровнях (рис. 1):

- на физическом уровне: как процесс сбора, накопления, обработки, анализа и обновления информации;
- на коммуникационном уровне: как процесс передачи информации начиная с выбора целевых аудиторий и коммуникативных целей, средств коммуникации, обращения, восприятия;
- на функциональном уровне: как процесс организации рутинной работы, алгоритмических операций, неструктурированных задач;
- на различных этапах принятия управленческих решений: как процесс проектирования, анализа и развития возможных направлений деятельности, выбора определенного курса деятельности;
- на различных уровнях управления: как процесс разработки, реализации и контроля стратегии и тактики бизнеса.

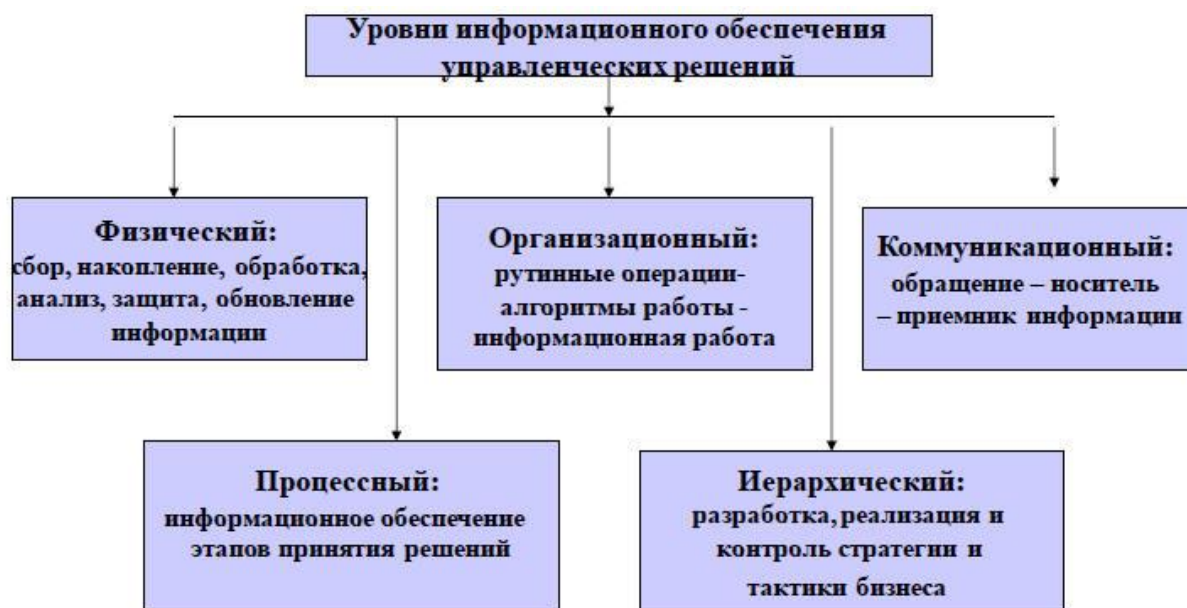


Рис. 1. Характеристика уровней информационного обеспечения управленческих решений

Функции системы помогают раскрыть ее назначение и роль в среде. Информационная система должна обеспечивать пять основных функций (в соответствии с уровнями информационного обеспечения управленческих решений):

- 1) инструментальную, направленную на разработку методов и инструментария по поиску, регистрации, обработке, анализу, обобщению первичной информации;
- 2) организационно-технологическую, представляющую систему средств, определяющих порядок и четкие правила практических действий по достижению конкретного результата в совершенствовании организации, процесса или социальных отношений, решении разного рода проблем, таких как повышение производительности труда, совершенствование организации управления, целенаправленное воздействие на общественное мнение через средства массовой коммуникации и т. п.;
- 3) коммуникативную, нацеленную на обмен информацией и поддержание баз данных как с ограниченным, так и с массовым доступом. Во многих организациях главным активом стали совместно добытые и коллективно используемые данные о рынках, что позволяет быстро реагировать на его изменчивые требования;
- 4) познавательную, осуществляющую отражение объективной реальности при принятии управленческих решений. Познавательная функция выступает в роли дескриптивной (описательной) и диагностической одновременно в данном случае;
- 5) интеграционную, способствующую выполнению комплекса задач по формированию внутрифирменной и внешней цепочки создания стоимости. Благодаря внутрифирменной интеграции могут создаваться команды, состоящие из работников, пространственно разобщенных и входящих в состав разных функциональных подразделений организации. Интеграционная функция при создании внешней цепочки проявляется в установлении связей организации с поставщиками и потребителями. Переплетение внешних цепочек создания

стоимости в единую информационную сеть представляет собой виртуальную организацию, объединившую в себе несколько самостоятельных фирм для того, чтобы поставить продукт или услугу на рынок.

Функции ИС способствуют совершенствованию процесса выработки и реализации управленческого решения, а следовательно, оказывают содействие выполнению управленческой функции организации в целом. Цифры, методики, программы представляют исходный материал для разработки рекомендаций и принятия управленческих решений.

Однако потребности разных организаций, подразделений и сотрудников в информации при принятии решений неодинаковы. На наш взгляд, различия в потребностях могут быть объяснены с помощью понятий теории организации. В табл. 1 приведены результаты сравнительного анализа различных взглядов ученых и практиков на организацию [3, с. 568], позволяющие систематизировать теоретические подходы к типологизации функций ИС в зависимости от модели организационного поведения, информационных полей управленческих решений и, в конечном итоге, выдвинуть гипотезы о существовании различных типов информационной культуры организаций.

Таблица 1

Теоретические подходы к определению функций ИС в управлении организациями

Основные понятия организационной теории	Метафоры организационной теории				
	Организация как механизм	Организация как живой организм	Организация как мозг (нейронная сеть)	Организация как носитель культуры	Организация как политическая система
Видение организации	Механизм, созданный для достижения поставленных задач	Система, выполняющая функции обеспечения выживания во внешней среде	Самоорганизующаяся система, формирующая новые взгляды на организацию	Социальная конструкция, формирующая реальность посредством ценностей, норм, обычаев	Мини-государства, унитарные, плюралистические и радикальные
<i>Преобладающие модели организационного поведения</i>	Авторитарная	Поддерживающая	Развивающая	Коллегиальная	Опека
	Устранение проблем, точная настройка организационных процессов	Реагирование и приспособление к окружению.	Использование знаний и информации для разработки новых задач	Развитие неформальных и межличностных коммуникаций	Контроль ресурсов, система допуска к информации
Информационное поле для решений	Внутренняя информация предприятия	Формирование системы информации о внешней среде	Управление знаниями	Развитие систем мотивации и стимулирования персонала	Распределение информации по уровням иерархии

Функции управления	Нормативное и регламентирующее управление внутрифирменной информацией, в основном производственной	Адаптация и развитие в условиях перемен. Формирование системы информации о внешней среде	Управление знаниями и активизация творческого потенциала, менеджеры открыты для перемен	Обмен информацией, важной для совершенствования производства и повышения эффективности	Контроль за производственным процессом и сотрудниками
Основная функция ИС	Инструментальная	Познавательная	Интеграционная	Коммуникационная	Организационно-технологическая
Преобладающие типы информационной культуры	Функциональная культура	Культура исследования	Культура открытости	Культура взаимодействия	Культура власти

Итак, различия в видении организации в значительной мере определяют модели организационного поведения, т.е. доминирующими в мышлении руководства системами убеждений и действиями. На наш взгляд, основные модели организационного поведения соответствуют перечисленным выше метафорам организаций:

- образ организации как механизма подчеркивает основные характеристики авторитарной модели – централизацию и контроль;
- биологическая метафора организации хорошо описывает поведение группы, члены которой адаптируются (реагируют и приспосабливаются) к окружающей среде;
- развивающая модель, которая способна быстро и творчески использовать знания и информацию для разработки новых путей к успеху, подобна нейронной сети и вписывается в метафорический образ организации как мозга;
- коллегиальная модель ориентирована на партнерство, командную форму управления, самодисциплину и самореализацию сотрудников, а ее развитие предполагает развитие неформальных и межличностных коммуникаций;
- взаимосвязь метафорического образа организации как политической системы и опеки как основной модели поведения проявляется через контроль ограниченных ресурсов, систему допуска к информации и ограниченную возможность их передачи.

В зависимости от видения организации и, соответственно, от моделей организационного поведения меняются информационные поля управленческих воздействий. Приоритеты менеджеров в использовании информации при принятии решений позволяют выделить преобладающие типы информационных культур и их характеристики.

Предложенная классификация информационных культур позволила выделить различные подходы к управлению и определению основных функций ИС. *Функциональная культура* сконцентрирована на нормативном и регламентирующем управлении внутрифирменной

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

На зрелых и стабильных рынках, где уровень неопределенности невысок, контролирующая функция и контрольная информация вполне пригодны для отслеживания ошибок и устранения проблем. Если состав конкурентов меняется и высока вероятность появления новых, организации может помочь культура исследования. Для предпринимательских компаний, учреждающих новые рискованные (венчурные) предприятия, должна быть характерна культура открытости. Все это свидетельствует о том, что необходима увязка информационной культуры с функциями информационных систем в управлении организациями.

Таким образом, на основе сравнительного анализа различных взглядов ученых на организацию предложена типологизация функций информационных систем в управлении, которая отражает преобладающие модели организационного поведения, информационные поля управленческих решений, различные типы информационных культур и, в конечном итоге, учитывает приоритеты менеджеров в использовании информации для достижения успеха или предотвращения провалов.

Список литературы

1. Голубков Е.П. Системный анализ как методологическая основа принятия решений // Менеджмент в России и за рубежом. - 2003. - № 4. - С-3-17.
2. Дрогобыцкий И.Н Системный анализ в экономике. М.: Финансы и статистика, 2007. - 512 с.
3. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского.- СПб.: Питер, 2001. - 1168 с.

Literature

1. Golubkov E.P. The system analysis as a methodological basis of decision-making // Management in Russia and abroad. - 2003. - № 4. - P. 3-17.
2. Drogobyskiy I.N. The system analysis in economy. M.: the Finance and statistics, 2007. - 512 p.
3. The Classics of Management / M.Warner's edition; Translation from English by Y.N. Kapturevskiy. -Saint Petersburg: Peter, 2001. - 1168 p.

КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВУЗА ГЛАЗАМИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ: ПО МАТЕРИАЛАМ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭМПИРИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Гладкова М.В.

В статье делается попытка описать, проанализировать и сравнить подходы к оценке качества образовательных услуг высшей школы со стороны основных групп потребителей: государства, рынка труда (работодателей) и рынка образовательных услуг (выпускников школ, их родителей и студентов). Результаты исследования позволили сделать вывод, что разные группы потребителей используют разные параметры оценки деятельности образовательного учреждения. Автором сформулированы четыре подхода к определению качества образовательных услуг с точки зрения потребителя.

In this article the author tries to describe, analyze and compare approaches to assessment quality of high school services from the point of view of different groups of consumers: state, representatives of market of educational services (gradulators and their parents, students of high school), representatives of labor market (employers). The results of the research made it possible to conclude that different groups of consumers use different parameters of assessment quality of high school services. The author formulates four approaches to assessment quality of educational services from consumers' point of view.

Ключевые слова: качество образовательных услуг, параметры оценки качества; подходы к определению качества, поведение потребителей образовательных услуг, удовлетворенность потребителей.

Key-words: quality of educational services, quality assessment parameters, approaches to definition of quality, education services consumers' behavior, consumer satisfaction.

На протяжении десятилетий традиционным подходом к оценке качества услуг российского образования являлся подход, рассматривающий качество как соответствие стандартам. Между тем в условиях высококонкурентного рынка образовательных услуг простое соответствие стандартам обеспечивает вузу незначительные конкурентные преимущества. Потенциальному потребителю важно знать, в каком из конкурирующих учебных заведений качество образовательных услуг выше, какое из них открывает возможности получения выпускниками престижной работы.

В ситуации, когда образовательные учреждения вынуждены конкурировать за деньги потребителей, постепенно приходит осознание того, что финансовая стабильность все в большей степени определяется имиджем вуза, сформировавшимся в сознании рядовых потребителей услуг, готовых оплачивать образование. Эти потребители оценивают деятельность образовательных учреждений непрофессионально, опираясь на субъективные характеристики. У каждого потребителя услуг высшей школы свои взгляды на ценность образования, стоимость образовательных программ, выпускников вуза.

Понимание ожиданий потребителей является первым шагом в направлении совершенствования качества его услуг.

При всей важности изучения потребительского восприятия качества образовательных услуг в отечественной литературе вопросам, посвященным концептуализации, измерению и исследованию качества услуг в образовании с точки зрения потребителей, отводится мало внимания. Ряд исследований, проведенных автором статьи, позволили частично ликвидировать указанный пробел.

Качество образовательных услуг вуза с точки зрения выпускников школ и их родителей. Опрос выпускников школ проводился дважды: в ноябре 2004 и феврале-марте 2008 года. В ходе опроса 2004 года использовалась гнездовая (кластерная) выборка. Более подробно с результатами исследования можно ознакомиться, например, [1], [2]. Для исследования были выбраны 10 школ города – 6 общеобразовательных и 4 инновационных. Такая пропорция объясняется тем, что в Сыктывкаре примерно 60% общеобразовательных школ и 40% специализированных. Анкеты были отданы 200 школьникам (10% выборка). После заполнения было возвращено и обработано 186 анкет (93%). В ходе опроса 2008 года решено было изменить состав выборки, выделив в группе общеобразовательных школ две подгруппы (обычные средние общеобразовательные школы и средние общеобразовательные школы с углубленным изучением отдельных предметов). Третью группу по традиции составили инновационные учебные заведения. Всего опрашивалось 300 человек (15% выборка). Внутри страт использовалась гнездовая выборка. Было опрошено 120 учащихся инновационных учебных заведений (Физико-математический лицей и лицей при Сыктывкарском государственном университете); 90 учащихся средних общеобразовательных школ с углубленным изучением отдельных предметов (№ 1 и 26) и 90 учащихся обычных средних общеобразовательных школ (№ 22, 33, 9). Родители в исследовании 2008 года участия не принимали. Информация, полученная в ходе анкетирования, обрабатывалась с использованием программ Microsoft Excel и Statistica for Windows.

Как показал анализ, принимая решение о выборе образовательного учреждения, большинство выпускников школ сопоставляют свои возможности (интеллектуальные или финансовые) и возможности вузов обеспечить им качественное образование. Именно стремлением получить более «высокий уровень подготовки» объясняет желание выпускников школ регионального центра, прежде всего престижных лицеев и гимназий, поступить в вузы Москвы, Санкт-Петербурга и других больших городов. 61,24% школьников, мечтающих о поступлении в иногородние вузы, указали на эту причину выбора иногороднего вуза как самую важную.

О способности вуза оказать качественные образовательные услуги потенциальные потребители судят, прежде всего, на основании востребованности его выпускников на рынке труда. Эта составляющая качества занимает первую позицию рейтинга важности для выпускников как в исследовании 2004 (средний балл важности 3,43), так и 2008 году (средний балл важности – 3,62). 58,07% выпускников указали в 2008 году на эту характеристику как «очень важную», 21,92% оценили ее как «важную». Только 3,85% считают этот параметр «почти не важным» и 0,76% «совсем не важным».

Высоко ценят потенциальные потребители способность вуза оказать содействие в трудоустройстве выпускников. В рейтинге важности 2004 года эта составляющая качества заняла четвертое место, набрав 3,20 балла. Исследование 2008 года продемонстрировало еще более высокий уровень требований школьников в отношении данного аспекта деятельности вуза. Составляющая качества набрала 3,47 балла (3 место), уступив по

значимости только «востребованности выпускников» и «методам преподавания».

Высококвалифицированный профессорско-преподавательский состав вуза является предпосылкой качественного образования. В исследовании 2004 года характеристика «квалификация профессорско-преподавательского состава» заняла лишь 7 место рейтинга (средний балл - 2,93). Исследование 2008 года показало возросшую значимость этого параметра (средний балл важности 3,42; 4 место). 68,6% респондентов указали на эту характеристику как «важную» или «очень важную» (35,3 и 43,3% соответственно). Хотя 2,67%(8 чел.) отметили, что этот аспект деятельности вуза для них «совсем неважен».

Достаточно значимы для потребителей также условия, созданные в вузе для учебы студентов. Характеристика «материально-техническая оснащенность вуза» заняла в рейтинге 2004 года 6 место (средний балл 2,99). В исследовании 2008 года данный параметр качества образовательных услуг оценивался на основании трех составляющих. Школьники просили оценить важность для них «оснащенности компьютерами и лабораторным оборудованием»; «доступности оборудования, компьютеров и Интернета»; «оснащенности библиотеки учебной литературой». Наиболее значимой для респондентов является доступность компьютеров, оборудования и Интернет (средний балл - 3,39; 5 место рейтинга). Важен для будущих абитуриентов и уровень оснащенности библиотеки учебной литературой (средний балл - 3,34; 7 место рейтинга). Характеристика «оснащенность компьютерами и лабораторным оборудованием» заняла в рейтинге 11 место (средний балл - 3,28).

Как показывают опросы, выпускники ожидают, что в вузе будут созданы хорошие условия для проведения досуга. Хотя в рейтинге важности 2004 года эта составляющая качества занимала лишь 12 место, а в рейтинге 2008 года - 16, возросший средний балл свидетельствует о неуклонно растущих требованиях потребителей в отношении данного аспекта деятельности вуза (средний балл 2,64 и 3,05 соответственно). Около 63% респондентов указывают на важность для них этой составляющей качества.

Иногда в ходе интервью выпускники говорят о значимости дополнительных образовательных услуг вуза. Некоторые из них задумываются об учебе по программе параллельного высшего образования, другие, одновременно с базовым образованием, планируют освоить дополнительную специальность, которая позволит получить новые знания, сформировать навыки в соответствии с требованиями рынка труда и таким образом повысит их конкурентоспособность при трудоустройстве. А кто-то мечтает поучиться в зарубежном вузе в рамках международного обмена. Правда, как показал анкетный опрос, эти составляющие на этапе выбора вуза отходят на второй план.

Значительно более важны пока для будущих абитуриентов общие характеристики деятельности вуза. Наличие статуса государственного учебного заведения является по результатам исследования 2008 года наиболее значимой из общих характеристик деятельности вуза (9 место). Все большее число выпускников и их родителей отдают предпочтение государственным вузам. Если в 2004 году средний балл важности этой характеристики составил у школьников 3,13, то в 2008 году ее значимость возросла до 3,32. Поступление в государственный вуз более престижно.

Еще одной важной характеристикой деятельности вуза является «широта выбора специальностей». Школьники, которым предстоит принять жизненно важное решение, придают ей очень большое значение. Для большинства респондентов, стоящих перед проблемой выбора своего жизненного пути, многопрофильные вузы более привлекательны, так как «есть из чего выбирать». В 2004 году характеристика «широкий

выбор специальностей» заняла в рейтинге школьников 3 место (средний балл - 3,22). Несмотря на то, что в 2008 году рейтинг характеристики существенно снизился (10 место), абсолютная значимость этого аспекта деятельности для школьников даже немного возросла (средний балл - 3,32).

14 место в рейтинге важности 2008 года занимает характеристика «конкурс при поступлении» (средний балл 2,86 в 2004 году и 3,17 в 2008 году). С одной стороны, высокий конкурс служит для будущих абитуриентов свидетельством престижности вуза. С другой стороны, высокий проходной балл и большой конкурс становятся основной причиной отказа от поступления в вуз выпускников, не очень уверенных в своих силах.

Стоимость образовательных программ вуза также определяет доступность вуза для потребителей, особенно, если поступление планируется на коммерческой основе. Стоимость обучения занимает в рейтинге важности выпускников 2008 году 8 позицию (средний балл - 3,35), в рейтинге 2004 - 9 позицию (средний балл 2,77). Зачастую стоимость образовательных программ вуза определяет его *доступность для потребителей*. Некоторые школьники учитывают стоимость обучения при оценке престижности вуза. Не желая терять год, а может и больше, многие выпускники пытаются поступать одновременно в несколько вузов, и в случае поступления в несколько из них выбирают тот, который, на их взгляд, является более привлекательным. В ходе анкетного опроса школьникам было предложено указать, рассматривают ли они другие вузы в качестве запасных вариантов для поступления. Около 79% респондентов положительно ответили на вопрос, причем 44% указали, что они рассматривают не только второй, но и третий запасной вариант. С введением ЕГЭ описанная модель поведения выпускников становится основной.

Мнение родителей относительно критериев выбора вуза несколько отличается от мнения их детей. Имея более богатый жизненный опыт, они большее значение придают качеству образовательных услуг. В рейтинге важности родителей составляющая качества «материально-техническая оснащенность вуза» поднимается на 3 место, а «репутация преподавательского состава» на 4 место. Для этой группы потребителей в большей степени важно наличие государственного статуса. В их рейтинге характеристика «государственный статус вуза» делит 4-е место с «репутацией преподавательского состава». Не столь важна широта выбора специальностей (5-е место). В большей степени, чем для их детей, важна для родителей стоимость обучения (7 место рейтинга), а также отсутствие коррупции в вузе (8 место рейтинга). В рейтинге важности детей последняя характеристика занимает лишь 13 место. Конкурсу при поступлении отводится 11 место.

Между тем собрать объективную информацию о качестве образовательных услуг, в том числе о трудоустройстве выпускников, преподавательском составе и других важных для будущих студентов характеристиках, бывает достаточно сложно, а иногда просто невозможно. При ограниченности достоверной информации абитуриенты и их родители принимают решение о выборе образовательного учреждения, не столько основываясь на реальной оценке его деятельности, сколько на том, какое представление складывается у них о бренде вуза. Они сравнивают именно бренды, а не набор составляющих качества услуг. А бренд, в свою очередь, работает на то, какие ожидания формируются у абитуриентов в отношении деятельности образовательного учреждения. Чем конкурентоспособнее, сильнее марка вуза, тем более престижен он для абитуриентов. Для большинства абитуриентов сильный бренд является гарантом высокого качества услуг. В ходе глубинных интервью выпускники школ в качестве одной из причин выбора называли «престиж вуза и диплома». Результаты анкетного опроса подтвердили важность указанной составляющей. В рейтинге 2004 года, характеристика заняла второе место (средний балл

3,31). Однако по результатам опроса 2008 года характеристика переместилась на 6 место рейтинга, несмотря на рост среднего балла важности (3,37). Обладание конкурентоспособным дипломом «престижного» вуза, значительно повышает, по мнению выпускников, их шансы на последующее трудоустройство. Чем престижнее вуз, чем выше «котируется» у работодателей его диплом, тем более привлекателен он для абитуриентов. В 2008 году «очень важен» этот аспект деятельности был для 42%, «важен» для 37% школьников. Только 2,33% респондентов указали на то, что показатель «совсем неважен», а 9,67% «почти неважен» для них; у 9% ответ на вопрос вызвал затруднения.

Родители, в принципе, согласны со своими детьми. Однако они понимают, что просто наличия престижного диплома недостаточно для успешного трудоустройства и, тем более, карьерного роста их ребенка. Характеристика «престиж вуза и диплома» в рейтинге важности родителей занимает лишь 6 место. Особенно ценен диплом того вуза, который позволяет трудоустроиться в любом городе России. Существенным недостатком ведущих местных вузов, по мнению выпускников, является то, что их диплом «котируется» только на уровне республики. В то время как дипломы вузов больших городов признаются по всей России.

Качество образовательных услуг вуза с точки зрения студентов. На этапе выбора вуза у потенциальных получателей образовательных услуг формируются ожидания в отношении деятельности образовательного учреждения. После поступления в вуз у бывших абитуриентов начинают формироваться более четкие представления, требования и критерии оценки качества образовательных услуг вуза, которые меняются по мере их взросления.

Опрос студентов, проведенный в декабре-январе 2006 года, позволил лучше понять, на основании каких параметров студенты оценивают качество образовательных услуг вуза, и выстроить иерархию важности этих характеристик. Выборка составила 475 человек (десятипроцентная пропорциональная выборка). После проведения опроса 450 анкет (94,74%) оказались полностью заполненными и пригодными для анализа. Студентам было предложено оценить степень важности для них 23 составляющих качества услуг.

Как уже отмечалось ранее, большинство абитуриентов, осуществляя выбор вуза, принимают решение, основываясь на том, какое представление складывается у них о престижности марки вуза. После поступления у студентов происходит переоценка ценностей. Составляющая «престиж вуза и диплома» перемещается в рейтинге важности с 6 - го на 13-е место.

Для студентов, так же как для выпускников школ, качество образовательных услуг определяется, прежде всего, «востребованностью выпускников вуза на рынке труда», доказывающей способностью вуза передать знания и сформировать навыки, соответствующие требованиям работодателей. В рейтинге важности студентов указанная характеристика занимает верхние позиции (2 место).

Не менее значимым является для студентов качество образовательного процесса, которое зависит, в первую очередь, от квалификации преподавательского состава. Какими хотят видеть студенты своих преподавателей? Харизматические личности, обладающие глубокими теоретическими знаниями, практическим опытом, умеющие излагать материал доступно, логично, подкрепляя теоретические положения примерами из жизни и практики, люди, обладающие высокой квалификацией, но лишенные «профессорского чванства». «Умение преподавателей довести информацию до аудитории» занимает 1-ю позицию в рейтинге важности студентов; «умение преподавателей увязать теорию с

практикой» - 5-ое; «глубокое знание преподаваемой дисциплины» - 8-е место. Морально-психологическая атмосфера, которая складывается в вузе, на факультете, кафедре, влияет на то, насколько комфортно чувствуют себя студенты, на уровень их мотивированности на сотрудничество. О том, какое значение они придают отношениям, сложившимся с преподавателями, свидетельствует 6-е место в рейтинге важности, занимаемое характеристикой «взаимоотношение преподавателей и студентов». Качество кадрового обеспечения вуза является одной из важнейших составляющих качества образовательных услуг вуза. Между тем недопустимо низкий уровень оплаты труда и сопутствующее ему падение статуса вузовского преподавателя в начале-середине 90-х годов способствовали оттоку наиболее талантливых преподавателей из вузов. Некоторые из них все же остаются работать в высшей школе, руководствуясь нематериальными мотивами. Но даже в этом случае из-за низкой заработной платы они вынуждены брать дополнительную нагрузку, искать работу на стороне, отвлекаясь от своей основной деятельности, часто в ущерб качеству.

Помимо преподавательского состава, для студентов важны условия обучения, созданные в вузе: оснащенность вуза современным оборудованием (9 место рейтинга); его доступность (3 место); качество методического обеспечения образовательного процесса. Составляющая «фонд научной и учебной литературы в библиотеке» заняла 10 место рейтинга. Отдавая довольно высокие позиции в рейтинге важности показателям методической оснащенности учебного процесса, студенты интуитивно реагируют на требования информационного общества. Между тем недостаточное финансирование сферы образования в 90-е годы привело к тому, что во многих вузах обеспеченность учебниками и учебными пособиями все еще остается, несмотря на положительные сдвиги в этой области, болезненной проблемой. Нехватка специализированной литературы приводит к росту аудиторной нагрузки студентов, снижению их интереса к учебе. Недостаток специальной литературы преподаватели пытаются компенсировать в ходе лекционных занятий, превращая их «в занятия по надиктовке» необходимой информации. В некоторых вузах выход из ситуации находят в написании учебных пособий на кафедрах и издании их малыми тиражами непосредственно для собственных учебных нужд. Это позволяет частично решить проблему. В ходе опроса мы попытались выяснить отношение студентов к этому направлению деятельности вуза. В рейтинге важности составляющая качества «обеспеченность занятий учебными пособиями и другими материалами, разработанными преподавателями вуза» заняла 12-ю позицию.

Разочарование отдельных студентов в выборе учебного заведения и факультета тесно связано с их отношением к содержанию образования. По мнению студентов, в процессе обучения им приходится изучать много «лишних» дисциплин, которые не всегда логически увязаны друг с другом. Содержание некоторых из них повторяется под разными названиями. Составляющая качества «правильно составленный учебный план» заняла 11 место рейтинга.

Интерес студентов к учебе определяется также тем, какие формы и методы преподавания используются в вузе. В рейтинге важности составляющая качества «формы и методы преподавания» занимает 17 место. Довольно низкие позиции этой составляющей в рейтинге важности свидетельствуют о том, что, относясь очень требовательно к результату деятельности вуза – востребованности выпускников вуза на рынке труда, студенты меньше задумываются над тем, какими средствами может быть получен желаемый результат. Свое требование к методике преподавания они высказывают проще: «главное, чтобы учиться было интересно». В связи со сказанным нам было интересно посмотреть, как относятся студенты к возможности предоставления им академических свобод. Сразу отметим, что вопреки ожиданиям эти направления деятельности вуза

заняли в рейтинге важности очень низкие позиции: «возможность выбора курсов для изучения студентами» - 23 место; «возможность свободного посещения занятий» - 24. Студенты, не имевшие пока возможности оценить на собственном опыте эти новшества в организации образовательного процесса, не имеют еще четко сформировавшегося отношения к ним. Между тем ряд российских вузов уже начинают работать по более гибким учебным планам, позволяя студентам самостоятельно проектировать траекторию своего обучения. Это способствует получению студентами междисциплинарной подготовки, расширяющей возможности выпускников, увеличивающей их шансы на успех в поиске места работы и позволяющей чувствовать себя более уверенно на рынке труда.

Как показывают глубинные интервью, студенты становятся все в большей степени ориентированными на практическую приемлемость полученных знаний. В рейтинге важности составляющая качества «ориентация содержания преподавания на практику» занимает 15 место. Растущий прагматизм студентов в существенной степени вызван давлением со стороны работодателей, у которых востребованы преимущественно прикладные знания. Понимая всю значимость фундаментальной подготовки вузы, полностью переломить эту тенденцию вряд ли смогут.

Достаточно важным является для студентов и чисто организационный аспект учебного процесса. Составляющая качества «грамотно составленное расписание занятий» занимает 14 позицию в рейтинге важности, опережая по значимости такие составляющие качества, как «ориентация преподавания на практику» и «применение современных форм и методов обучения».

Помимо оказания образовательных услуг, вуз предоставляет целый комплекс дополнительных и сопутствующих услуг образовательного и необразовательного характера. В исследовании не ставилась задача составить точный рейтинг всех сопутствующих услуг вуза. Важнее было оценить относительную значимость образовательных услуг и услуг, сопутствующих их оказанию. Как и предполагалось в начале исследования, все без исключения параметры качества основного продукта вуза – образовательных услуг – в рейтинге важности студентов заняли более высокие позиции, чем сопутствующие услуги. Исключением является только составляющая «условия проживания в общежитии» (4 место рейтинга). Еще одной дополнительной услугой, имеющей высокий рейтинг важности для студентов, является «содействие в трудоустройстве». Эта составляющая качества занимает в рейтинге студентов 7 позицию. Хотели бы студенты получать помощь со стороны вуза и в поиске места практики (11 позиция рейтинга). На Западе, который часто рассматривается как эталон, время, в течение которого выпускник находит себе работу, является одним из главных критериев оценки качества услуг вуза.

Качество образовательных услуг вуза с точки зрения работодателей. Еще недавно подготовка к конкретной трудовой деятельности не считалась первоочередной заботой университетов. В настоящее время отношение к этому аспекту высшего образования коренным образом изменилось. Помимо общего образования, задача вузов состоит в том, чтобы дать своим выпускникам профессиональную подготовку. Каким требованиям должен отвечать выпускник, чтобы быть востребованным на рынке труда? В ноябре 2005 и 2008 года были проведены опросы руководителей предприятий города, которые позволили частично ответить на поставленный вопрос и выявить ряд противоречий, существующих между требованиями работодателей и качеством образовательных услуг

вузов. В опросе 2005 года участвовали 60 экспертов, выбранных случайным методом.* В качестве экспертов выступали руководители предприятий, начальники кадровых служб и функциональных подразделений, где работают выпускники факультета управления СыктГУ, сотрудники фонда занятости. В опросе 2008 года приняли участие 36 представителей рынка труда. В ходе опроса 2005 года не ставилась задача получить точные количественные оценки. Более важно было понять многообразие точек зрения руководителей. В ходе исследования 2008 года мы попытались получить более точные количественные оценки мнений респондентов по ряду вопросов. Помимо опроса работодателей, был проведен опрос 80 бывших выпускников кафедры маркетинга и статистики 2000 – 2008гг. Были опрошены практически все выпускники, на момент опроса работавшие на предприятиях города.

На начальном этапе исследования была выдвинута гипотеза о том, что наличие у кандидата на должность диплома ведущего российского вуза, известного уровнем своих программ, качеством преподавания и требовательным отношением к знаниям студентов, значительно повышает шансы выпускника на трудоустройство и обеспечивает ему конкурентное преимущество перед выпускниками местных вузов. Выдвинутая нами гипотеза подтверждается в исследовании, проведенном рекрутинговой компанией «Анкор»[3, с.79]. Мы попытались разобраться с мнением местных работодателей на этот счет. Проведенный анализ не подтвердил выдвинутую на начальном этапе исследования гипотезу. Только четыре из опрошенных в 2008 году руководителей однозначно ответили, что наличие у претендента на должность диплома ведущего российского вуза будет иметь определенное влияние на принимаемое ими решение. Тридцать два респондента указали, что им безразлична марка вуза, дипломом которого обладает претендент на должность. Решение о найме на работу будет приниматься исключительно на основании того, какое впечатление он произведет на членов комиссии. Сдержанная позиция руководителей региональных компаний к выпускникам ведущих российских вузов объясняется, на наш взгляд, во-первых, тем, что большинство опрошенных руководителей сами являются выпускниками региональных вузов. Не имея возможности оценить качество образовательных услуг ведущих российских вузов, руководители региональных компаний не сформировали своего отношения к брэндам ведущих вузов. Во-вторых, существует среди руководителей и такая точка зрения, что выпускники центральных вузов плохо знают специфику местных рынков. Еще одна причина – высокие требования выпускников центральных вузов к уровню заработной платы.

Московские специалисты, занимающиеся проблемами трудоустройства, отмечают то, что часто организацию интересует форма собственности вуза, который заканчивал соискатель, и, естественно, предпочтение отдается государственному вузу. Опрос показал, что шесть из опрошенных руководителей при отборе кандидатов на должность отдадут предпочтение выпускникам государственных вузов, причем головных, а не их филиалов. Между тем достаточно популярна среди работодателей и противоположная точка зрения. Представители этой группы лояльно относятся к выпускникам негосударственных вузов, филиалов вузов. Девятнадцать респондентов ответили, что для них не имеет никакого значения ни форма собственности вуза, ни то, является ли данное образовательное учреждение головным вузом или его филиалом. Все зависит исключительно от личности кандидата на должность и его профессиональной подготовки.

*Более подробно с результатами исследования можно ознакомиться, например, [1], [2].

Если говорить о форме обучения, то мнения руководителей по этому вопросу разделились. Для двадцати руководителей из тридцати шести предпочтительна дневная форма обучения. Хотя некоторые представители этой группы руководителей, отдавая предпочтение выпускникам дневной формы обучения, не исключают того, что выпускники вечерней или заочной формы обучения могут составить серьезную конкуренцию выпускникам очных отделений. Они отмечают, что у специалистов, получивших образование заочно, есть важное конкурентное преимущество – это возможность получения опыта работы в других организациях. 15 из 36 респондентов опрошенных в 2008 году указали на то, что им безразлична форма обучения кандидата на должность. И только 1 респондент ответил, что их компания отдает предпочтение при приеме на работу молодому специалисту, получившему образование по заочной форме обучения.

Более высокие оценки в дипломе также далеко не всегда обеспечивают выпускникам преимущество перед конкурентами на вакантные должности. С одной стороны, руководители отмечают, что высокий средний балл диплома не только отражает уровень подготовки выпускников, но и в какой-то мере говорит о личностных характеристиках кандидата. Он свидетельствует об «организованности человека, целеустремленности». С другой стороны, менеджеры признают, что «оценки ставятся по-разному». Поэтому по результатам интервью они готовы отдать предпочтение кандидатам с худшими оценками в дипломе, но продемонстрировавшими в ходе собеседования необходимые для занимаемой должности личностные характеристики. 20 руководителей указали на то, что оценки в дипломе не играют для их компании никакой роли при отборе кандидата. Для 13 человек это, наоборот, один из важных критериев отбора. Три респондента отметили, что они принимают во внимание оценки по профилирующим предметам, но средний балл успеваемости не является решающим фактором отбора.

Таким образом, проведенный анализ показал, что только незначительный процент работодателей в качестве предпочитаемого называют диплом конкретного образовательного учреждения. Большую часть из них не интересует ни форма собственности вуза, обладателем диплома которого является претендент на должность, ни формы обучения.

12 из 36 руководителей указали на то, что отдают предпочтение кандидатам на должность, имеющим опыт работы по специальности. 9 человек отметили, что наличие опыта работы желательно. Это требование руководителей вполне понятно. Обучение молодого специалиста требует от предприятия затрат, если не финансовых, то времени и сил. Особенно если отбор кандидатов осуществляется на должность начальника какого-либо подразделения, то предпочтительны «готовые специалисты». Между тем 15 руководителей отмечают, что выпускники вузов, не имеющие опыта работы, имеют достаточно высокие шансы на трудоустройство. Они считают, что у молодых специалистов есть преимущество – это свежие знания, нестандартность мышления, желание работать. Кроме того, многие руководители предпочитают формировать качества специалистов в соответствии со своими корпоративными представлениями. Такая деятельность приносит значительно больший эффект с выпускниками вузов, нежели по отношению к уже сложившимся специалистам. Опросы выпускников показывают, что более уверенно чувствуют себя на предприятиях молодые специалисты, получившие во время учебы в вузе определенные навыки практической работы. К этой группе относятся, прежде всего, выпускники, совмещавшие учебу на старших курсах с практической деятельностью на предприятии. Это позволяло им переосмысливать получаемые теоретические знания с точки зрения их применимости на практике. В случае возникновения проблем они всегда могли обратиться за консультацией к преподавателям.

Уверенно чувствуют себя на предприятиях также те молодые специалисты, в должностные обязанности которых включено выполнение именно тех видов работ, которые они наиболее часто выполняли в процессе учебы.

В ходе опроса был поставлен вопрос о том, обязательно ли соответствие образования кандидатов на должность, а следовательно, и содержания подготовки, позиции, на которую он претендует. Вопрос вызвал у руководителей предприятий г.Сыктывкара неоднозначную реакцию. Двадцать один респондент указал, что соответствие образования должности, на которую претендует кандидат, является одним из важнейших критериев отбора. 2 руководителя сделали оговорку, что они могут закрыть глаза на образование, если профессиональные и личностные качества кандидата их устраивают. Все зависит от того, как кандидат показал себя в процессе собеседования. Тринадцать руководителей отмечают, что соответствие необязательно. Объяснений существованию такой точки зрения можно найти несколько. Одна из причин – разнообразие задач, стоящих перед специалистами даже одной функциональной службы предприятия, а следовательно, и требований к кандидатам на должность. Вторая причина, и это, пожалуй, главное, большинство руководителей компаний сегодня не рассчитывают, что полученное в вузе образование позволит молодому специалисту немедленно включиться в работу. Выпускник вуза рассматривается больше как исходный материал для подготовки полноценного специалиста. Сказанное позволяет сделать вывод, что помимо профессиональной подготовки все более важным фактором при оценке потенциального сотрудника для работодателей становятся личностные характеристики, такие как способность и желание адаптироваться, учиться, нацеленность на профессиональное развитие. Можно отметить еще одну тенденцию в поведении работодателей. Иногда компания позиционирует не какую-то определенную специальность, а возможность работать и развиваться именно в этой компании, тем более что молодой специалист, работая в компании, проходит через множество отделов (от маркетинга до финансов), прежде чем остается в каком-то конкретном. Мыслительные качества – аналитические способности, системность мышления, способность работать с большим объемом информации, быстро переключаться и решать сложные задачи в стрессовых ситуациях являются, пожалуй, основным критерием.

Для того чтобы лучше понять, какие профессиональные знания, умения и навыки востребованы на рынке труда маркетологов, какими деловыми и личностными качествами должны обладать маркетологи, были проведены глубинные интервью с 80-ю бывшими выпускниками кафедры маркетинга и статистики 2000 - 2008 годов. При опросе исходили из того, что штаты большинства отделов маркетинга сыктывкарских предприятий укомплектованы выпускниками кафедры. Многие из них сейчас работают руководителями маркетинговых и других структурных подразделений предприятий города. Никто, лучше них самих не может оценить качество подготовки, полученной в вузе, сформулировать требования, предъявляемые к кандидатам на должность.

Эти требования варьируются в зависимости от стиля компании и от позиции, на которую претендует кандидат. Где-то желателен умение работать в команде. Где-то нужен сильный индивидуалист. Есть позиции, где востребован творческий подход, инициативность, амбициозность, целеустремленность, умение отстаивать свою точку зрения перед руководством. На другой должности больше ценится терпение, усидчивость, неконфликтность, исполнительность, пунктуальность, обязательность, аккуратность. Но желание учиться, нацеленность на карьерный рост и профессиональное развитие требуется всегда. Причем, предполагается, что воспитывать эти качества должны вузы.

Таким образом, наличие опыта работы по специальности, уровень профессионализма, а также деловые и личностные качества выпускников являются критериями, определяющими востребованность выпускников вуза на рынке труда.

Проведенный анализ позволил сделать вывод, что феномен качества образовательных услуг вуза – это многомерная концепция предполагающая существование различных групп потребителей, по-разному оценивающих и использующих результаты деятельности образовательного учреждения. Можно выделить четыре подхода к определению качества образования с точки зрения потребителей. Первый подход определяет качество как передачу знаний и формирование навыков, соответствующих требованиям рынка труда. С точки зрения второго подхода качество образования – передача знаний и формирование навыков, соответствующих интересам студентов. Третий подход определяет качество как характеристику условий обучения и приятного время препровождения. Четвертый подход рассматривает качество как возможность получения престижного диплома, обеспечивающего конкурентоспособность выпускников вуза на рынке труда. Только исключительные образовательные учреждения способны обеспечить высочайший уровень качества всех четырех видов. Такие вузы получают неоспоримое устойчивое преимущество перед конкурентами. Чаще встречается ситуация, когда вуз, используя сочетание элементов четырех видов качества в той или иной пропорции, концентрирует свои усилия на обеспечении превосходства на одном из видов качества, при этом сохраняя конкурентный паритет на остальных. Процессы, происходящие в сфере образования, вынуждают образовательные учреждения динамично менять характер своей деятельности. Образовательное учреждение, первоначально ориентирующее свою деятельность на удовлетворение требований своей основной группы потребителей, студентов и слушателей, постепенно приходит к осознанию необходимости ориентации на требования рынка труда. И, наоборот, образовательное учреждение, ориентирующее свою деятельность на требования рынка труда, постепенно, по мере совершенствования своей маркетинговой деятельности, все чаще задумывается о том впечатлении, которое складывается о вузе у студентов и слушателей. Постепенно, по мере совершенствования своей деятельности, вузы приходят к осознанию необходимости осуществления целенаправленной деятельности по формированию брэндов. Определить модель, на которую ориентируется данный вуз, можно лишь на основе комплексного анализа всей его деятельности.

Список литературы

1. Гладкова М.В. Качество высшего образования в рыночном обществе предмет дискурса // Потребление как коммуникация: российский и американский контексты / Под ред. В.И. Ильина. СПб.: Интерсоцис. 2007. С.50 - 65.
2. Гладкова М.В. Маркетинговые инструмента управления качеством высшего образования // Эксклюзивный маркетинг (приложение к журналу «Практический маркетинг»). 2006. № 6. - С.26 - 64.
3. Федюкин И., Шмаров А. Годный, необученный // Эксперт. 2005. № 6. - С.70- 75.

Literature

1. Gladkova M.V. Quality of high education in marketing society subject of discours // Consumption as Communication Russian and American context / Ed by V.I. Ilyin. St Peterburg, 2007. (The Journal of Sociology and Social Anthropology Special Issue) P.50 - 65.
2. Gladkova M.V. Marketing devices of managing quality of high education // Exclusive Marketing (supplement to Journal Practical Marketing). 2006. № 6. – P.26-64
3. Fedukin U., Shmarov A. Fitted, unskilled // Expert. 2005. № 6. - C.70- 75.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Голованова П.Н.

В статье делается вывод о том, что действующее в Российской Федерации правовое регулирование в сфере экологической безопасности из-за своего несовершенства не обеспечивает эффективное стимулирование предприятий к снижению негативного воздействия на окружающую среду. Разработаны рекомендации по совершенствованию законодательства по экологической безопасности.

The article concludes that existing in the Russian Federation in the sphere of legal regulation of environmental safety because of its imperfections do not ensure the effective promotion of businesses to reduce the negative impact on the environment. The recommendations for improving legislation on environmental protection are proposed.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологическое законодательство, охрана окружающей среды, экологическое правонарушение, экологические требования, стимулирование.

Key words: environmental safety, environmental legislation, environmental protection, environmental violations, environmental requirements, promotion.

Экологическая безопасность России может быть обеспечена только при условии эффективного правового регулирования. Однако результаты анализа действующих нормативно-правовых актов, регулирующих экологические отношения и практики их применения свидетельствуют о наличии ряда существенных недостатков.[7] Правовые акты, входящие в национальное экологическое законодательство, подразделяются на несколько уровней. Правовую основу экологической безопасности на сегодняшний день составляют Конституция Российской Федерации, Федеральный закон «О техническом регулировании», Федеральный закон «Об охране окружающей среды», Федеральный закон «Об охране атмосферного воздуха», Федеральный закон «Об отходах производства и потребления», Федеральный закон «Об экологической экспертизе», «О животном мире», «О качестве и безопасности пищевых продуктов».

Широко используемые в законодательстве термины, такие как «экологическая безопасность», «обеспечение экологической безопасности», «экологические требования», «требования экологической безопасности», «требования в области охраны окружающей среды», «природоохранные требования», «требования экологического законодательства» не представляется возможным использовать надлежащим образом в практической деятельности, поскольку у этих терминов нет четких правовых определений, а также не определено их правовое соотношение, их взаимосвязь. Не определено соотношение

обеспечения экологической безопасности с такими видами деятельности, как охрана окружающей среды и природопользование. Система норм, регулирующая отношения в области обеспечения экологической безопасности, не является целостной, поскольку отсутствует ряд норм, призванных регулировать важнейшие общественные отношения в данной области. Не решена проблема создания необходимых социально-экономических, политических и правовых условий для реализации и исполнения, действующих нормативно-правовых актов по обеспечению экологической безопасности. Ежегодный рост числа экологических правонарушений обусловлен, помимо всего прочего, и недостатками в правовом регулировании обеспечения экологической безопасности. Из всего сказанного следует, что в настоящее время правовое регулирование обеспечения экологической безопасности не отвечает в должной мере потребностям улучшения экологической ситуации в России и нуждается в совершенствовании.

Хорошо известно, что понятие «обеспечение экологической безопасности» в последние годы часто используется вместо или наряду с традиционным понятием «охрана окружающей среды». Федеральный закон об охране окружающей среды (ст. 1) определяет понятие «экологическая безопасность» как «состояние защищенности природной среды и жизненно важных интересов человека от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, их последствий». «Охрана окружающей среды» определяется данным Законом как «деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления, юридических и физических лиц, направленную на сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий». Получается, что экологическую безопасность необходимо обеспечить, а достигнуть можно посредством определенной деятельности с применением определенного набора средств. Такой деятельностью будет являться охрана окружающей среды, в рамках которой будут осуществляться правовые, организационные, экономические, технические и иные меры [8, с.124].

Сравнение этих понятий может показаться не вполне корректным, поскольку в первом речь идет о деятельности, а во втором - о состоянии, т.е. в какой-то степени о результатах этой деятельности. Поэтому логичнее сопоставлять охрану окружающей среды с обеспечением экологической безопасности. Как следует из анализа приведенных выше определений, задачи обеспечения экологической безопасности несколько уже, чем задачи охраны окружающей среды, и не связаны с восстановлением природной среды, с обеспечением рационального использования и воспроизводства природных ресурсов. Они в значительной степени сводятся к сохранению такого состояния природной среды, при котором не нарушаются жизненно важные интересы человека, проживающего в этой среде [10, с. 79].

Насколько обоснованно выделение наряду с охраной окружающей среды в качестве основного такого направления деятельности, как обеспечение экологической безопасности? По мнению, О. А. Миняева, Конституция РФ закрепляет экологическую функцию Российского государства как направление деятельности, осуществляемое наряду с охраной окружающей среды, рациональным использованием и охраной природных ресурсов и в форме обеспечения экологической безопасности. По всей видимости, основанием для данного утверждения явилось упоминание термина «обеспечение экологической безопасности» в тексте Конституции РФ (ст.72).

Как представляется, упоминание в тексте Конституции РФ того или иного термина ещё не является обоснованием его выделения в качестве самостоятельного направления

деятельности государства. Учитывая то, что любая функция государства реализуется посредством правовых и организационных форм, для такого выделения необходимо наличие особого правового и организационного механизма.

Российским законодательством предусмотрен целый спектр правовых и организационных мер в рамках охраны окружающей среды (экологическая экспертиза, экологическое нормирование, экологический контроль и др.). Предусмотрен ли в действующем законодательстве особый механизм обеспечения экологической безопасности, отличный от механизма охраны окружающей среды? Ответ однозначный – нет. Другое дело, что обеспечение экологической безопасности надо рассматривать как глобальную, перспективную задачу, которая решается посредством осуществления деятельности по охране окружающей среды [8, с. 126-127].

1. В качестве рекомендаций совершенствующих законодательные основы экологической безопасности нам предоставляется необходимым: законодательное закрепление понятия «экологические требования». На сегодняшний день в юридической практике указанное понятие содержится только в Инструкции по экологическому обоснованию хозяйственной и иной деятельности, утвержденной приказом Минприроды России от 29 декабря 1995 года № 539 [5]. Так согласно п.2.18 вышеуказанной инструкции «экологические требования» представляют собой комплекс ограничений по природопользованию и условий по сохранению окружающей среды в процессе хозяйственной и иной деятельности. Между тем, понятие «экологические требования» встречается в ряде нормативных правовых актов, содержащих нормы, регулирующие отношения в области охраны окружающей среды и использования природных ресурсов. Например, в соответствии с Федеральным законом № 174-ФЗ «Об экологической экспертизе» [4] экологическая экспертиза представляет собой установление соответствия намечаемой хозяйственной и иной деятельности экологическим требованиям. Статьей 49 Градостроительного кодекса РФ [2] в качестве предмета государственной экспертизы проектной документации выступает оценка соответствия проектной документации экологическим требованиям (помимо прочего). Статья 3 Водного кодекса РФ [1] в качестве цели водного законодательства выделяет обеспечение качества поверхностных и подземных вод в состоянии, отвечающим санитарным и экологическим требованиям. В п.3 ст.13 Земельного кодекса РФ [3] запрещается осуществление введении новых технологий, программ мелиорации земель и повышения плодородия почв в случае их несоответствия предусмотренным законодательством экологическим, санитарно-гигиеническим и иным требованиям. Однако перечисленные выше нормативные правовые акты, как, впрочем, и все остальные, лишь употребляют понятие «экологические требования», легального же определения и бланкетных ссылок на иные нормативно-правовые акты они не содержат. Кроме того, как мы видим, данное определение слишком широкое и абстрактное для того, чтобы конкретизировать и индивидуализировать те условия и ограничения при осуществлении хозяйственной и иной деятельности, которые мы можем отнести именно к экологическим требованиям [9, с. 7-8].

В научной литературе исследованию понятия «экологические требования» уделяется мало внимания, хотя упоминание данного термина встречается во многих работах, посвященных исследованию вопросов экологического права, среди которых можно выделить работы Т. В. Петровой, М. М. Бринчука, В. В. Круглова Б. Б. Судавичюса и др. Так, в научной литературе были высказаны следующие определения понятия «экологические требования». В своей диссертационной работе Б. Б. Судавичюс пришел к выводу об определении экологических требований как меры должного отношения к окружающей среде, установленной на основании познания закономерностей функционирования окружающей среды под действием естественных и антропогенных

факторов и определяющей поведение человека (общества) по отношению к природе и её ресурсам в тех или иных ситуациях. Н. Ф. Реймерс приводит иное понятие данного термина: «экологические требования» - комплекс требований к качеству воздуха, вод, топлива, сырья пищевой и промышленной продукции, к технологии производства, технологическим выбросам и методам их очистки и отвода» [11, с.520]. М. М. Бринчук определяет «экологические требования» посредством права как предусмотренные правовой нормой правила, устанавливающие норму должного поведения субъектов права окружающей среды, которым они адресованы, относительно природопользования и охраны окружающей среды от вредных последствий [6,с.24]. *Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод о том, что единства мнения об определении термина «экологические требования» в научной литературе нет. Все вышеприведенные понятия экологических требований являются разными по своему содержанию, выделяя в качестве основного отличающего признака соответственно ограничение, условие, меру и норму должного поведения либо комплекс требований.*

Кроме того, стоит отметить, что в нормативно-правовых актах и в научной литературе встречается замена понятия «экологические требования» на такие понятия, как «требования экологической безопасности», «требования в области охраны окружающей среды», «требования экологического законодательства», «природоохранные требования».

Таким образом, понятие «экологические требования» включает в себя наряду с требованиями в области охраны окружающей среды (природоохранные требования) требования экологической безопасности, и в то же время они в совокупности входят в состав требований экологического законодательства.

Соответственно необходимо внести дополнения в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и закрепить определение понятия «экологические требования»: экологические требования - предусмотренные экологическим законодательством требования, выраженные в установлении к хозяйственной и иной деятельности ограничений, условий или их совокупности в целях обеспечения экологической безопасности населения и охраны окружающей среды.

2. Отдельным направлением совершенствования законодательного регулирования в области экологической безопасности является правовая база по использованию наилучших существующих технологий. Не принято ни одного нормативно-правового акта, обеспечивающего начало действия норм Киотского протокола. В Государственную Думу не внесены законопроекты, касающиеся государственного регулирования выбросов и поглощения парниковых газов, права собственности на объемы сокращенных выбросов парниковых газов, формирования рынка квот на выбросы парниковых газов, включая определение правового статуса единицы сокращенных выбросов, и ряд других. До настоящего времени не определена позиция страны по вопросу торговли квотами на внутреннем и мировом рынках. Отсутствие соответствующей нормативно-правовой базы не позволяет создать предприятиям условия для получения дополнительных средств за счет возможностей, предусмотренных в проектах совместного осуществления или торговли квотами.

Таким образом, действующее в Российской Федерации правовое регулирование в сфере экологической безопасности из-за своего несовершенства не обеспечивает эффективное стимулирование предприятий к снижению негативного воздействия на окружающую среду. Российские предприятия не прилагают должных усилий для снижения негативного воздействия на окружающую среду в ходе своей деятельности.

3. Следующее направление совершенствования законодательных основ по нашему мнению является реализация основного принципа охраны окружающей среды: «загрязнитель платит». Практически разрушен механизм экономического воздействия государства в лице его природоохранных органов на субъекты хозяйственной и иной деятельности, загрязняющие окружающую среду. Сложившаяся ситуация, в том числе противодействие предпринимателей взиманию экологических платежей, требует незамедлительного принятия законопроекта «О плате за негативное воздействие на окружающую среду».

По нашему мнению Необходимо принятие технического регламента «Об экологической безопасности», в котором должны найти отражение следующие принципы:

1. Введение новых технических требований экологической безопасности не должно привести к увеличению негативного воздействия (выбросов, сбросов и проч.) на окружающую среду. Это означает, что на начальном этапе действия технического регламента должны быть как минимум зафиксированы те уровни негативного воздействия (ПДВ, ПДС, ВСВ, ВСС и др.), которые были установлены для конкретного субъекта в соответствии с законодательством, применявшимся до вступления технического регламента в действие.
2. Для вновь проектируемых, а также реконструируемых объектов хозяйственной деятельности должны предусматриваться более жесткие требования, чем для функционирующих на момент вступления технического регламента в действие.
3. Должна быть обеспечена поэтапность введения в действие тех технических требований экологической безопасности, которые являются принципиально новыми или более жесткими по сравнению с ранее действовавшими.

4. Следующим направлением экологической безопасности предприятия требует совершенствования законодательных основ в сфере обязательного экологического страхования. Так, Федеральным законом «Об охране окружающей среде» от 10.01.2002г. № 7-ФЗ, заложены основы для развития в Российской Федерации обязательного экологического страхования. Опыт реализации положений ряда нормативно-правовых актов в части возмещения экологического вреда и предоставления финансовых гарантий в данном случае (например, закон «О промышленной безопасности опасных производственных объектов» от 21.07.1997г. № 116-ФЗ) говорит о том, что экологическое страхование - наиболее универсальный и перспективный инструмент гарантии возмещения вреда окружающей среде.

В проекте федерального закона «Об обязательном экологическом страховании» отражены все основные вопросы обязательного страхования ответственности за вред окружающей среде, причиненный негативным воздействием субъектов хозяйственной и иной деятельности, приведший к деградации и разрушению естественных экологических систем, природных комплексов и природных ландшафтов, повышению заболеваемости, потери трудоспособности и преждевременной смертности граждан на территории Российской Федерации. Следовательно, принятие указанного законопроекта решит проблему законодательной регламентации обязательного экологического страхования.

Список литературы

1. Водный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 03.06.2006 № 74-ФЗ (ред. от 19.06.2007) // Собр. Законодательства РФ. – 2006. – № 23. – Ст. 2381.
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ред. от 10.05.2007) // Собр. Законодательства РФ. – 2005. – № 1 (ч.1). – Ст. 16.
3. Земельный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 19.06.2007) // Собр. Законодательства РФ. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.
4. Об экологической экспертизе: федеральный закон от 23.11.1995 № 174-ФЗ (ред. от 18.12.2006) // Собр. Законодательства РФ. – 1995. – № 48. – Ст. 4556.
5. Об утверждении «Инструкции по экологическому обоснованию хозяйственной и иной деятельности»: приказ Минприроды России от 29.12.1995 № 539 // Экологический вестник Москвы. – 1996. - № 4-6.
6. Бринчук М. М. О понятийном аппарате экологического права / М. М. Бринчук // Государство и право. – 1998. - № 9. – С. 20-28.
7. Голованова П.Н. К вопросу о законодательстве в сфере охраны окружающей среды // Политические, экономические и социокультурные аспекты регионального управления на Европейском севере: IX Всероссийской (с международным участием) конференции 16.04.2010 г. Сыктывкар: КРАГСиУ, 2010.
8. Гиззатуллин Р. Х. Теоретические аспекты экологической функции современного Российского государства / Р. Х. Гиззатуллин // Правовая политика и правовая жизнь. – 2005. - № 1. – С. 121-129.
9. Доржиева Р. Ц. Экологические требования: понятие и соотношение с другими требованиями / Р. Ц. Доржиева // Экологическое право. – 2006. - № 5. – С. 7-10.
10. Петрова Т. В. Техническое регулирование как часть системы правового регулирования отношений в сфере охраны окружающей среды / Т. В. Петрова // Экологическое право. – 2005. - № 1. – С. 77-81.
11. Реймерс Н. Ф. Природопользование: словарь-справочник. – Н. Ф. Реймерс. - М.: Мысль, 1990. – 637 с.

Literature

1. Water Code of the Russian Federation: Federal Law of 03.06.2006 № 74-FZ (as amended on 19.06.2007) // Coll. Russian legislation. - 2006. - № 23. - Art. 2381.
2. Urban Development Code of the Russian Federation of 29.12.2004 № 190-FZ (as amended on 10.05.2007) // Coll. Russian legislation. - 2005. - № 1 (Part 1). - Art. 16.
3. The Land Code of the Russian Federation: Federal Law of 25.10.2001 № 136-FZ (as amended on 19.06.2007) // Coll. Russian legislation. - 2001. - № 44. - Art. 4147.

4. On Ecological Expertise: federal law of 23.11.1995 № 174-FZ (as amended on 18.12.2006) / Coll. Russian legislation. - 1995. - № 48. - Art. 4556
5. On "How to ecological justification of economic and other activities": the order of Ministry of Russia from 29.12.1995 № 539 // Ecological Bulletin Moscow. - 1996. - № 4-6.
6. Brinchuk, M. On the conceptual apparatus of Environmental Law / MM Brinchuk // State and Law. - 1998. - № 9. - S. 20-28.
7. Golovanov P. N. The question of legislation in the field of environmental protection // Political, Economic algebraically and sociocultural aspects of regional governance in the European North: IX All-Russia (with international participation) Conference, Syktyvkar 04/16/2010: Crags, 2010
8. Gizzatullin R. H. Theoretical aspects of the ecological functions of the modern Russian state / RH Gizzatullin // Legal policy and legal life. - 2005. - № 1. - S. 121-129.
9. Dorzhieva R. C. Environmental requirements: definition and relation with other requirements / R. C. DORZHIEVA / Environmental Law. - 2006. - № 5. - S. 7-10.
10. Petrova T.V. Technical regulation as part of the legal regulation of relations in the sphere of environmental protection / TV Petrova / Environmental Law. - 2005. - № 1. - S. 77-81.
11. Reimers N.F. Nature: Glossary of. - NF Reimers. - Moscow: Mysl, 1990. - 637.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ И МИГРАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: К ХАРАКТЕРИСТИКЕ НОВЕЙШИХ ТЕНДЕНЦИЙ

Змяк С.С.

В данной статье автором сделана попытка проанализировать различные аспекты развития российского рынка труда в контексте демографического кризиса и миграционного давления. На основе изучения современной нормативной и статистической базы особо выделена необходимость модернизации государственной миграционной политики в связи с важностью рационального распределения трудовых ресурсов.

In this article the author tried to analyze different aspects of the Russian labor market's development in the contexts of the demographical and migrational pressure. It was stressed the necessity of the state migrational policy's modernization in accordance with research of modern law and statistics, it is caused by the importance of the rational distribution of workforce.

Ключевые слова: депопуляция, миграция, нелегальная миграция, рынок труда, государственная миграционная политика, иммиграционная квота.

Key words: depopulation, migration, illegal migration, labor market, state migrational policy, immigration quote.

В конце XX века (начиная с 1992 г.) Россия вступила в длительную полосу депопуляции. Причем процесс убыли населения с каждым годом набирает все большую скорость, что выводит Россию в «лидеры» среди государств с убывающим населением.

Развитие депопуляции в России формируется, с одной стороны, в результате низкой рождаемости (1,5 - оценка суммарного коэффициента рождаемости на первое полугодие 2009г.) С другой стороны, потери определяются не имеющими аналогов в европейском регионе уровнями смертности. В начале XXI века Россия отстает по продолжительности жизни от десятки наиболее развитых стран мира на 15–19 лет (61,4 года) для мужчин и на 7–12 лет (73,9 лет) для женщин, находясь на уровне государств Экваториальной Африки [16].

Основным экономическими последствиями депопуляции является сокращение численности трудоспособного и экономически активного населения. С 2007 года начался процесс естественной убыли трудоспособного населения, пока он незначительный (300 тыс. чел. в год), но в 2010-2018гг. достигнет более 1 млн человек в год. В сумме в период до 2026 года естественная убыль трудоспособного населения составит 19 млн человек [4].

В 2009 году население в трудоспособном возрасте составило около 75 млн. чел. В перспективе ближайших лет данная цифра будет уменьшаться. Это связано с увеличением количества людей, уходящих на пенсию, и с уменьшением количества вновь

входящих людей на рынок труда в трудоспособном возрасте в результате снижения рождаемости в кризисные 90-е годы [12].

Выбывание экономически активного населения обусловило две фундаментальные экономические проблемы:

- несоответствие предложения рабочей силы растущему спросу;
- невозможность серьезного роста валового внутреннего продукта в условиях дефицита рабочей силы.

Конечно, в период активного роста безработицы проблема выбывания рабочей силы стоит не на первом месте, но не следует забывать, что пренебрежение необходимостью их решения в перспективе создаст новые трудности в управлении трудом и занятостью.

Согласно публикации демографического прогноза на 15-летнюю перспективу, подготовленного Росстатом, население нашей страны к 2016г. должно уменьшиться до 137 млн чел. по среднему сценарию с учетом значительной миграции в Россию из бывших республик СССР или до 130 млн чел. при уменьшающейся иммиграции, но при сохранении нынешних размеров миграции из России (численность населения России в 1990г. составляла 150 млн чел.). В большинстве стран мира в первой четверти XXI столетия продолжится популяционный рост, поэтому после 2030г. Россия сместится с четвертого места по численности населения (1992г.) в четвертый десяток и окажется по данному показателю меньше Вьетнама, Нигерии, в два раза меньше Бразилии [14].

Если сравнивать величину прогноза естественной убыли трудоспособного населения с прогнозируемой численностью экономически активного населения, чрезвычайная серьезность ситуации становится очевидной. Это дает основание утверждать, что в ближайшей перспективе труд будет одним из самых дефицитных ресурсов в России.

Остановить процесс сокращения численности населения в трудоспособном возрасте уже не удастся. Но смягчить остроту проблемы можно методами демографической политики. Численность вступающих в трудоспособный возраст, равно как и выходящих из него, может быть спрогнозирована с использованием общеизвестных и достаточно простых методик на 15 лет вперед, поэтому у государственных органов власти есть достаточный запас времени для разработки мер по преодолению негативных тенденций демографического развития и уменьшению их влияния на занятость и динамику национального и региональных рынков труда [10].

Главное направление демографической политики - сокращение смертности населения трудоспособного возраста в первую очередь от «внешних причин» (несчастных случаев, отравлений, травм) и социально обусловленных заболеваний. В долгосрочной перспективе (15 лет и более) даже незначительный рост рождаемости, который наметился в последние годы, в сочетании с сокращением детской смертности, могут несколько повысить численность лиц, входящих в трудоспособный возраст.

Наиболее дискуссионным направлением политики поддержания трудового потенциала является стимулирование миграционного притока иностранной рабочей силы, за счет которого можно сократить процесс естественной убыли населения.

Миграция является одним из существенных факторов, влияющих на изменение численности населения, формирование и функционирование рынка труда. Это один из самых сложных демографических процессов, так как на миграционное поведение населения воздействует комплекс межнациональных, политических, экономических и социальных явлений [13].

В российском обществе сложились два основных подхода к оценке роли трудовой миграции и ее регулированию.

Первый подход – консервативный, связывающий трудовую миграцию исключительно с негативными последствиями. Его сторонники выступают за закрытие страны от трудовых мигрантов и депортацию нелегальных мигрантов.

Второй подход – либеральный. Он исходит из того, что Россия обречена на использование и привлечение иностранной рабочей силы. Главная причина - недостаток трудовых ресурсов внутри страны. По мнению сторонников этого подхода, рабочие руки Россия может получить исключительно за счет мигрантов из стран ближайшего окружения, в том числе Китая и других стран Азии. При этом количественные потребности в мигрантах определить нельзя. Если люди едут в страну - значит, есть возможность для трудоустройства, главное - дать свободу в передвижении рабочей силы [11].

В настоящее время временная трудовая миграция на территории России происходит в стихийном режиме, многие мигранты находятся вне легального статуса, работают в теневой экономике. Между сведениями Федеральной миграционной службы России и реальными масштабами трудовой миграции существует огромный разрыв. В стране в целом и отдельных регионах не учитываются реальные потребности рынка труда и возможности социальной инфраструктуры, растет социальная напряженность, создаются условия для распространения среди российского населения идей национальной нетерпимости и ксенофобии по отношению к мигрантам разных национальностей. Сами трудовые мигранты не имеют регистрации, их права нарушаются, они подвергаются эксплуатации со стороны некоторых работодателей.

Присутствие трудовых мигрантов становится массовым явлением, а их доля возрастает, по крайней мере, до 5–10% официальной численности экономически активного населения.

Трудовые мигранты такой численности уже производят заметную часть ВВП России, но при этом не платят (в силу своего нелегального статуса) значительной части потенциального объема налогов, переводя из России в свои страны большие денежные средства, полученные в качестве заработной платы. Согласно оценкам, «гастарбайтеры» вывозят из России примерно по 1000 долл. на человека в год, т. е. от 5 млрд до 12 млрд долл. В 2004г. из России только денежными переводами отправлено 5,5 млрд долл [16].

Формально дело выглядит так, что «гастарбайтеры» занимают рабочие места, от которых отказываются россияне. Фактически предприниматели сознательно делают так, чтобы рабочие места на их предприятиях стали неприемлемыми для россиян, после чего нанимают и в интересах получения дополнительной прибыли жестоко эксплуатируют, нарушая нормы налогового, миграционного и трудового законодательства, низкооплачиваемых нелегальных иммигрантов [5]. Трудящиеся мигранты фактически беззащитны и перед злоупотреблением работников административных структур и правоохранительных органов.

Безусловно, ситуация, сложившаяся в данном секторе рынка труда, является неблагоприятной как для российского общества, так и для большинства мигрантов.

Отчетливо просматриваются риски, связанные с иммигрантами, сильно отличающимися по языку и культуре россиян. Население России на наших глазах становится более пестрым по национальному составу, что может привести к размыванию русской культуры.

Альтернативы иммиграции чаще всего связывают с трудосберегающими технологиями - техническим прогрессом и ростом производительности труда на его основе. У россиян для этого большие резервы, но мобилизовать их за короткое время трудно, так как это сопряжено с техническим перевооружением производства и общим повышением культуры труда. Но над этим направлением тоже необходимо работать.

В перспективе внешняя трудовая миграция приобретает без преувеличения судьбоносное значение для России. От того, насколько страна справится с задачей привлечения необходимого количества иммигрантов, зависят темпы ее экономического развития, уровень жизни населения, социальный климат, региональные пропорции развития, уровень жизни населения, размеры страны и ее целостность [12].

Важным приоритетом в этом направлении должно стать формирование четкой, прозрачной и понятной мигрантам и работодателям процедуры привлечения временных трудовых мигрантов в страну, его реальное облегчение, сокращение времени и затрат российских работодателей для получения необходимого количества временных трудовых мигрантов в качестве легальной рабочей силы. Миграционная политика в данной сфере требует совершенствования.

В условиях динамичного развития экономики России в среднесрочной перспективе будет усиливаться потребность в трудовых мигрантов двух категорий – рабочей силе низкой квалификации и опытных специалистов определенных профессий, прежде всего в строительстве, сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг. При привлечении трудовых мигрантов первой категории надо использовать опыт зарубежных стран (их принимают временно на четко оговоренные контрактами сроки, с последующим выездом из страны без предоставления гражданства). Среди обязательных критериев - опыт работы, хорошее состояние здоровья и знание русского языка.

Во втором случае применяются более жесткие критерии: определенный уровень образования, наличие диплома, соответствующий возраст. Эта категория мигрантов, как показывает практика различных стран, является источником пополнения не только трудовых ресурсов, но и постоянного населения. В Германии, США, Австралии и многих других странах высококвалифицированные специалисты после нескольких десятилетий проживания получают вид на жительство и гражданство. Тогда временная трудовая миграция переходит в постоянную, что помогает, пусть частично, решать демографические проблемы страны [11].

Если к началу 90-х годов в России находилось около 100 тыс. трудящихся-мигрантов из ближнего и дальнего зарубежья, то, по данным Федеральной миграционной службы, численность официально зарегистрированной иностранной рабочей силы, привлеченной в российскую экономику, составила в 2006г. 281.1 тыс. человек, т.е. возросла по сравнению с 1994 г. более чем в 2 раза.

Всего за 2009 год ФМС России оформлено иностранным гражданам и лицам без гражданства 1 473 457 разрешений на работу в Российской Федерации. За 2 месяца 2010 года оформлено 95 465 разрешений на работу.

На 2010 год приказом Минздравсоцразвития России от 22 декабря 2009 г. № 1008н было установлена квота на выдачу разрешений на работу иностранным гражданам в размере 1 944 356 с 30% резервом (583 307). По состоянию на 1 марта 2010 года, квота на выдачу разрешений на работу в целом по Российской Федерации исчерпана на 6,2% [3].

Но это показатели легальной трудовой иммиграции. Ее масштабы значительно перекрываются нарастающей нелегальной иммиграцией, которая, по разным оценкам, составляет от 5 до 10 млн человек [1].

Здесь уместно отметить, что расширение использования иностранной рабочей силы в экономике России как результат включения страны в систему международного рынка труда обусловлено целым рядом факторов. Как и в большинстве стран мира, важнейший из них – относительная нехватка рабочей силы в отдельных секторах экономики и регионах страны, по отдельным профессиям и видам работ. К ним относятся прежде всего те сферы российской экономики, которые характеризуются низким уровнем оплаты труда, отдаленностью районов и т.д.

Как свидетельствуют данные, масштабы и характер привлечения иностранной рабочей силы во все большей мере регулируются внутренним рынком труда. Во многих городах постоянно организуются ярмарки вакансий. Заполнение свободных рабочих мест иностранными работниками зависит от того, сможет ли предприятие подобрать на этих ярмарках необходимые кадры среди местного населения.

Усиление воздействия на российскую экономику негативных последствий мирового финансового кризиса 2008-2009 годов в свою очередь сказывается и на национальном рынке труда. Обозначилась тенденция к высвобождению трудовых мигрантов и российских работников, росту безработицы в большинстве регионов страны.

Непростая ситуация на рынке труда в нашей стране обусловила необходимость совершенствования механизмов управления потоками трудовых мигрантов, придания этим механизмам гибкости и адекватности складывающейся в регионах России миграционной ситуации.

Внесенный Правительством Российской Федерации на рассмотрение в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», Налоговый кодекс Российской Федерации и Бюджетный кодекс Российской Федерации» позволит усовершенствовать механизм регулирования потоков иностранных работников.

Данным законопроектом предусмотрено разделение иностранных работников на 3 категории:

- 1) иностранные работники, прибывшие из стран с визовым порядком въезда в Российскую Федерацию;

2) иностранные работники, прибывшие в страну в рамках системы организационного привлечения и использования иностранных работников из государств-участников СНГ (с безвизовым порядком въезда в Российскую Федерацию);

3) иностранные работники, въехавшие в безвизовом порядке в Российскую Федерацию по собственной инициативе. Для этой категории иностранных работников будет введен новый документ – патент, который будет приобретаться иностранными гражданами с целью осуществления трудовой деятельности у физических лиц (в части выполнения работ или оказания услуг, не связанных с получением этими физическими лицами прибыли) с возможностью ежемесячного продления. Количество иностранных работников данной категории подлежать квотированию не будет [15].

Кроме того, законопроект направлен на совершенствование механизмов регулирования внешней трудовой миграции, защиты национального рынка труда. Проект закона предполагает создание наиболее благоприятных условий для отдельных категорий иностранных граждан, въезжающих в Российскую Федерацию для осуществления трудовой деятельности на безвизовой основе [2].

Необходимо рассмотреть некоторые аспекты проблемы нарастающей нелегальной иммиграции в Россию. Отношения работодателей и приезжих работников-нелегалов никем не регулируются. Первые, используя нелегальную рабочую силу, уходят от налогов и социальных выплат, вторые страдают от произвола хозяев и не могут обратиться за помощью, чтобы отстоять свои права, работают без контрактов, живут без регистрации. Таким образом, в основном из-за нелегального характера миграции вытекают и отрицательные черты трудовой иммиграции в Россию. К ним относятся:

- возможность занижения цены труда для коренного населения, так как мигранты из стран с более низким уровнем жизни являются и более дешевой рабочей силой;
- уход от уплаты налогов;
- возможность развития нелегального бизнеса;
- нелегальное проживание тормозит развитие цивилизованного рынка жилья;
- отток капитала в страну постоянного места жительства мигрантов [6].

В настоящее время со стороны руководителей предприятий, администраций регионов, а также самого населения выражается озабоченность процессом расширения использования иностранной рабочей силы, что может усугубить безработицу, осложнить трудоустройство и занятость местных работников.

Здесь необходимо отметить, что только за 2009 год было взыскано административных штрафов на работодателей, незаконно трудоустроивших иностранных работников на общую сумму свыше 3 млрд руб. (в плане Федеральной миграционной службы на 2010 год стоит цифра в 4,5 млрд руб..

В связи с рассматриваемыми в данной статье проблемами целесообразной представляется краткая характеристика ситуации в сфере трудовой эмиграции граждан России. В начале

90-х годов в странах дальнего зарубежья трудилось около 100 тыс. россиян. По данным Госкомстата РФ, в 1995 г. только по линии Федеральной миграционной службы и частных посреднических организаций (фирм), т.е. без учета неконтролируемых, в том числе нелегальных гастарбайтеров, число выезжающих из России для временной работы за рубежом составило 11,0 тыс. человек. В 2005 г. в этих же рамках выехало около 46 тыс. трудящихся-мигрантов, в 2009 – уже более 66 тыс. чел. (по прогнозам Федеральной миграционной службы эта численность к 2013г. может достичь 79 тыс. чел. [2]).

Сегодня за пределами России, по оценкам экспертов и данным статистики стран приема, трудятся более 0.8 млн российских граждан, подавляющее большинство которых по-прежнему самостоятельно, минуя государственные структуры и наши посреднические фирмы, решали вопросы о своем трудоустройстве за рубежом.

География стран, принимающих на временную работу российских мигрантов, намного обширнее по сравнению с потоками выезжающих на постоянное место жительства. Центры притяжения трудовых мигрантов – основные мировые зоны международной миграции. Регионами, принимающими большую часть трудящихся-мигрантов из России, являются европейские страны (Австрия, Великобритания, Германия, Италия, Польша, Швеция, Финляндия, Франция). Сюда направляется примерно половина российских контрактников. Наибольшее число трудовых мигрантов из Российской Федерации принимают также США, Канада, страны Ближнего Востока и Австралия. В меньшей мере затрагивают потоки трудовой миграции из России государства Юго-Восточной Азии [9].

Европейские страны с большим желанием принимают из России квалифицированных строителей, водителей, рабочих по уборке урожая, менеджеров, специалистов в области естественных наук, финансов, медицинского оборудования, программистов, электронщиков, инженеров, медсестер, работников общепита. Здесь охотно берут на работу обслуживающий персонал гостиниц, ресторанов, воспитателей, сиделок, гувернеров.

На американском рынке труда устойчив спрос на российских ученых, специалистов высшей квалификации, программистов мирового уровня, банковских служащих, преподавателей высшей школы.

Хорошую работу могут найти российские специалисты и высококвалифицированные рабочие на Ближнем Востоке. В арабских странах большой спрос на специалистов с нефтяным и нефтегазовым образованием, в области ракетостроения, на квалифицированных строителей, инженеров-электронщиков, техников, медицинских работников, обслуживающий персонал.

Кроме того, наших граждан на работу принимают в странах, с которыми у России давние экономические связи, где производственные объекты сооружены российскими специалистами, а предприятия оснащены российским оборудованием. Это прежде всего Китай, Ирак, а также некоторые другие страны. Ремонт и эксплуатацию такого оборудования предпочтительнее осуществлять рабочими и специалистами из России.

Далее следует остановиться на проблеме интеллектуальной эмиграции, которая включает такую категорию мигрантов, как высококвалифицированные научные и инженерно-технические кадры, т.е. то, что в экономической литературе называется «утечкой умов».

Исследования показали, что для этой категории мигрантов в принятии решения о выезде наряду с общесоциальными факторами большую роль играют мотивы научно-

профессионального характера. Сами же ученые, работающие в иностранных лабораториях и цехах, говорят, что отсутствие бытовых проблем делает их труд как минимум в 10 раз эффективнее, чем в России.

Интеллектуальная миграция российских ученых и специалистов в различные страны мира объясняется невостребованностью таланта, опыта и квалификации в условиях кризиса. Заметно ухудшилось материальное положение занятых в науке, научном обслуживании и высшем образовании. Нарастает неудовлетворенность инфраструктурной обеспеченностью российской науки. По оценкам зарубежных экспертов, российские ученые обеспечены исследовательским оборудованием в 80, а литературой – в 100 раз хуже западных [7].

Один из основных вопросов заключается в том, собираются ли высококвалифицированные профессионалы уезжать навсегда или на время (до 5 лет), поработать и вернуться. По данным проведенного опроса в Москве, четыре пятых специалистов с высшим образованием и три четверти с дипломом кандидата (доктора) наук уезжает за границу на постоянное место жительства, на работу по временному контракту – 5-7%. Таким образом, «утечка умов» в основном носит безвозвратный характер. Безвозвратная потеря творческой интеллигенции, высоко - квалифицированных профессионалов обостряет проблему выхода из кризиса, становится тормозом развития общества в переходный период. За 90-е годы XX столетия примерно 50 тыс. ученых, в том числе программистов, физиков, математиков, биологов, эмигрировали из России.

Здесь нужно отметить, что «утечка умов» из России косвенно стимулируется целенаправленной иммиграционной политикой большинства экономически развитых стран мира, в первую очередь таких, как США, Канада, Австралия. Так, начиная с 1949г. иммиграционные службы США стали уделять огромное внимание притоку из-за рубежа высоко - квалифицированных кадров. На льготных условиях предоставляются въездные визы иностранным работникам нужных специальностей.

В 1990г. правительство США более чем в 2 раза увеличило ежегодную иммиграционную квоту для высоко - квалифицированных специалистов (с 58 до 130 тыс. человек) при лимите численности иммигрантов с низким уровнем квалификации в 10 тыс. человек.

Для решения задачи по содействию трудоустройству граждан Российской Федерации за рубежом ФМС России в настоящее время в соответствии со своими полномочиями проводит лицензирование деятельности организаций, предоставляющих услуги по трудоустройству граждан Российской Федерации за рубежом. Кроме того, проводятся специальные мероприятия по организации стажировок (производственной практики) для студентов российских вузов в иностранных компаниях.

В 2009 году была оформлена и выдана 41 лицензия (в 2007 году – 97 лицензий, в 2008 году – 58 лицензий), продлен срок действия лицензий 66 организациям.

За 2 месяца 2010 года было оформлено и выдано 26 новых лицензий, продлен срок действия лицензий 16 организациям [3].

Исходя из вышеизложенного нельзя не отметить тот факт, что трудовой баланс складывается пока что не в пользу российского рынка труда: приток работников из-за рубежа существенно превышает их отток за границу, а качественные характеристики импортируемой рабочей силы в среднем пока что хуже, чем экспортируемой.

В завершение данной работы следует особо отметить, что внутренние мигранты по своей численности многократно превышают численность внешних мигрантов. Понятно, что внутренние миграционные перемещения никак не влияют на численность и состав трудоспособного и экономически активного населения страны. Но они оказывают серьезное воздействие на региональные (субъектов Российской Федерации) рынки труда.

В 2000-е годы начался интенсивный отток населения из северных, восточных и приграничных регионов страны в южные и центральные районы европейской части России. В результате на этих территориях численность населения сокращается, его этническая структура меняется. Выбывающие работники частично замещаются трудовыми мигрантами в основном из стран СНГ. Но поскольку они концентрируются главным образом в торговле и сфере услуг, то даже приток мигрантов не решает проблему дефицита трудовых ресурсов, прежде всего квалифицированных рабочих кадров [8].

Таким образом, демографические, в том числе миграционные, процессы оказывают существенное воздействие на состояние рынка труда, занятости и безработицы, как в регионах, так и в целом по России.

Учитывая все это, нужно отметить, что в настоящее время актуальным является построение новой системы государственного регулирования рынка труда и управления предложением рабочих мест, поскольку стоит задача не только минимизировать нынешнюю безработицу, но и подготовиться к новым вызовам, в будущем неизбежным и связанным с ожидаемым сокращением численности трудоспособного населения.

Список литературы

1. Концепция действий на рынке труда на 2008-2010 гг. (одобрена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 августа 2008 г. №1193-р.). - Справочно-поисковая система «Консультант-Плюс».
2. [Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной миграционной службы на 2009-2011 годы](http://www.fms.gov.ru/about/ofstat/) // Официальный сайт Федеральной миграционной службы <http://www.fms.gov.ru/about/ofstat/>
3. [Проект доклада о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной миграционной службы на 2011 год и плановый период 2012 и 2013 годов](http://www.fms.gov.ru/about/ofstat/)// Официальный сайт Федеральной миграционной службы <http://www.fms.gov.ru/about/ofstat/>
4. Карпова И.В. Внешняя трудовая миграция в России: теория и практика // Экономические науки. – 2008. - №6. - С.65-67.
5. Кашепов А.В., Сулакшин С.С., Малчинов А.С. Рынок труда: проблемы и решения.- М: Научный эксперт, 2008. - С.39.
6. Красинец Е.С. Нелегальная миграция в России. - М.: Academia, 2009. – С.63.
7. Красинец Е. Тюрюканова Е. Интеллектуальная миграция // Экономист. – 2008. - № 3. – С.34.
8. Малеева Т. Политика на рынке труда на этапе экономического роста // Человек и труд. – 2008. - №1. (<http://www.chelt.ru/2008/1-08/maleva1-08.html>)
9. Политика иммиграции и натурализации в России: состояние дел и направления развития/ под ред. С.Н. Градиrossoвского.- М.: Наследие Евразии, 2005. - С.291.

10. Рофе А.И. Экономика труда. – М.: Кнорус, 2010. - С.247.
11. Рязанцев С. Трудовая миграция в России в условиях интеграции в ЕврАзЭс// Вопросы экономики. – 2008. - № 6. - С.81-83.
12. Рязанцев С.В., Ткаченко М.Ф., Мировой рынок труда и международная миграция. – М.: Экономика, 2010. - С.41.
13. Шарифуллина Т.А. Миграция населения как фактор стабилизации рынка труда.// Актуальные проблемы экономики и права. – 2008. - №4. - С.127.
14. Экономика труда: рыночные и социальные аспекты под ред. Волгина Н.А. – М.: РАГС, 2010. -С.129.
15. Официальный сайт Федеральной миграционной службы
http://www.fms.gov.ru/law/federal_laws/
16. Информационно-аналитический портал Института демографических исследований
http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=5

Literature

1. Conception of measures on the labor market from 2008 to 2010 (approved by the order of The Government of The Russian Federation from 15.08.2008 №1193-p.)
2. Report about results and main directions of the activities of the Federal migration service from 2009 to 2011 \ \ Official website of the Federal migration service
<http://www.fms.gov.ru/about/ofstat/>
3. Project of the report about results and main directions of the activities of the Federal migration service on 2011 and period from 2009 to 2011 \ \ Official website of the Federal migration service
<http://www.fms.gov.ru/about/ofstat/>
4. Karpova I.V. Foreign labor migration in The Russian Federation: theory and practices\ \ Economic science. - 2008. - №6. P.65-67.
5. Kashepov A.V. Sulakshin S.S. Malchinov A.S. Labor market: problems and solutions .-M. Scientific expert, 2008. - P.39.
6. Krasinec E.S. Illegal migration in The Russian Federation.-M.: Academia, 2009. – P.63.
7. Krasinec E. Turukanova E. Intellectual migration \ \ The economist. -2008. - №3. –P.34.
8. Maleeva T. Policy on the labor market on the period of the economic growth\ \ Man and the labor. – 2008. - №1. (<http://www.chelt.ru/2008/1-08/maleva1-08.html>)
9. Policy of immigration and naturalization in The Russian Federation: modern situation and main directions of development under the science editorship of S.N. Gradirovski. -M. 2005. - P. 291.
10. Rofe A.I. Economics of the labor. - M.: Knorus, 2010. - P. 247.
11. Rasansev S. Labor migration in The Russian Federation in the circumstances of EvrAzEs integration\ \ Questions of the economics. -2008. - №6. - P.81-83.

12. Rasansev S.V. Tkachenko M.F. International labor market and international migration.- M., Economics, 2010. - P. 41.
13. Sharifullina T.A. Migration of the population as a factor of stabilization of the labor market\\ Actual problems of economics and law. -2008. - №4. - P.127.
14. Economics of the labor: marketing and social aspects under the science editorship of N.A. Volgin.- M.: RAGS, 2010.- P. 129.
15. Official website of the Federal migration service\\ http://www.fms.gov.ru/law/federal_laws/
16. Official website of the Demographical investigation's institute\\ http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=5

В статье рассматриваются возможные сценарии развития аграрного сектора районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей при различных вариантах внешних факторов и условий. Выявлены перспективные формы хозяйствования в северной деревне. Продолжены основные мероприятия по стабилизации и развитию сельского хозяйства региона.

In article are considered possible scenarios of development of agriculture sector of regions of the Far North and the districts equal to them at different variants of external factors and conditions. Perspective forms of managing in northern village are revealed. The basic actions for stabilization and development of agriculture of region are continued.

Ключевые слова: сельское хозяйство, зона Севера, социальные типы хозяйств, сценарии развития, направления социально-экономического развития отрасли.

Keywords: agriculture, the North zone, social types of economy, scenarios of development, a direction of social economic development of branch.

Сценарии развития аграрного сектора в посткризисный период

В связи с трудными природными и экономическими условиями развития сельского хозяйства для зоны Севера неприемлем принцип самообеспечения продовольствием, однако производство основных продуктов питания, для которых имеются благоприятные условия, являются в обозримой перспективе необходимостью. При научном обосновании перспектив развития аграрного сектора на северных территориях необходимо учитывать:

- социально-демографическую и экономическую ситуацию на селе, склонность крестьян к коллективной работе и проживанию в совместных поселениях;
- не только затраты на продукцию местного производства, но и транспортные расходы и качество привозной продукции;
- агроприродный и экономический потенциалы, позволяющие наращивать производство экологической продукции;
- сложившуюся в стране и мире продовольственную ситуацию и необходимость в зоне Севера производства определенных объемов продуктов питания, особенно продукции животноводства;

- приоритетность специализации на традиционных видах деятельности и производстве малотранспортабельной и скоропортящейся продукции.

При прогнозировании посткризисного развития необходимо учитывать, что, несмотря на предпринимаемые в последние годы меры, аграрный сектор не преодолел негативных рыночных преобразований 1990-х годов, о чем свидетельствуют данные табл. 1.

Прогнозируя развитие аграрного сектора, следует ответить на вопрос: какому социальному типу хозяйств отдать предпочтение (сельхозорганизациям, фермерским хозяйствам, хозяйствам населения)?

При решении вопросов о перспективных формах хозяйствования в северной деревне важно учитывать более выраженную склонность сельских тружеников к коллективному труду. Здесь они рассчитывают на поддержку коллектива в трудную минуту, на помощь в ведении личного подсобного хозяйства, видят гарантированное место работы. К тому же советский период внес свою лепту в формирование сельского уклада жизни, основанного на работе крестьян в коллективных хозяйствах. Поэтому необходимо восстановить средне- и крупнотоварное сельскохозяйственное производство, интегрированное с перерабатывающей промышленностью, которое должно составить основу аграрной экономики. К сожалению, за годы реформ коллективные хозяйства распались, были разукрупнены, а сохранившиеся резко сократили объемы и долю производства сельхозпродукции, об этом наглядно свидетельствуют данные по Республике Коми (табл. 2).

Таблица 1

Основные показатели сельского хозяйства районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей за 1998-2007 гг.

Показатель	1998 г.	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2007 г. к 1998 г., %
Посевные площади, тыс.га						
зерновые	250,5	220,5	127,0	112,4	100,2	40
картофель	136,1	136,7	126,3	121,0	112,5	83
овощи	22,4	24,3	23,3	23,0	21,2	95
Поголовье животных, тыс. гол.						
крупный рогатый скот	1077,5	999,4	747,1	740,6	746,7	69
в том числе коровы	495,0	449,2	330,7	324,6	326,0	66
свиньи	312,1	322,6	221,3	247,9	265,5	85
олени	1356,8	1196,4	1297,9	1441,0	1458,8	108
Производство продукции, тыс. т						
зерно	189,4	216,4	114,4	92,6	101,5	54
картофель	1720,9	1748,9	1683,8	1618,9	1320,7	77

овощи	408,4	465,6	526,9	508,7	473,7	116
в том числе закрытого грунта	71,6	79,6	78,7	69,1	67,1	94
мясо (уб. вес)	149,8	126,9	116,3	117,1	118,3	79
молоко	973,9	957,9	816,3	801,0	800,8	82
Улов рыбы и добыча других морепродуктов, тыс. т	2323,3	2060,2	1548,5	2165,0	2268,1	98

Источник: Основные экономические и социальные показатели районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей в 1998-2007 гг.

В основу аграрной реформы 90-х годов XX в. была положена никем и нигде не исследованная революционная идея о приватизации госпредприятий (совхозов) и резкого снижения доли госсектора. На Севере до начала нынешних реформ имело место наибольшее огосударствление аграрных отношений. В начале 70-х годов XX в. здесь преобладали государственные аграрные предприятия. В рыночных отношениях этот уклад в районах Севера должен получить широкое распространение в производстве цельномолочной продукции, яиц, мясных цыплят, овощей защищенного грунта, оленины. Они функционируют в качестве унитарных предприятий, поэтому им обеспечивается безубыточная работа путем выплаты дотаций и поставок ресурсов на льготных условиях.

В предлагаемом нами законе «О государственном сельскохозяйственном предприятии» необходимо предусмотреть запрет приватизации таких организаций без согласия трудовых коллективов. Функционируя в наиболее фондоемких отраслях, госпредприятия обеспечивают занятость значительной части сельских жителей, предоставляя им социальные гарантии, расширяют налогооблагаемую базу. При их сохранении нет необходимости передавать социальную сферу местным органам управления. Кроме того, в госпредприятиях при использовании административного ресурса можно активизировать инновационную деятельность.

Таблица 2

Динамика показателей деятельности сельскохозяйственных организаций Республики Коми за 1990-2008 гг.

Показатель	1990г.	1995г.	2000г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.
Число сельхозорганизаций	69	88	115	75	74	73	43
Среднегодовая численность работников, тыс. чел.	29,5	24,7	19,8	8,6	7,5	7,2	6,0
Сельхозугодия, тыс. га	338,5	285,7	256,6	184,7	169,4	143,8	128,3
Посевная площадь с.-х. культур, тыс. га	94,1	85,5	68,3	43,8	38,6	35,3	34,2

Поголовье скота птицы (на конец года), тыс. гол.							
крупный рогатый скот	155,2	101,6	59,1	25,5	24,0	22,9	21,8
в том числе коровы	61,0	40,1	24,5	11,8	11,0	10,3	10,1
свиньи	86,4	49,6	15,3	16,8	17,1	18,9	17,3
лошади	7,6	5,0	3,0	1,1	0,9	0,7	0,5
олени	102,3	92,0	76,0	66,5	61,0	60,5	64,8
птица	3609	2080	1470	1496	1591	1801	1820
Производство продукции, тыс. т							
картофель	53,7	34,0	26,3	11,3	10,8	3,7	4,9
овощи	18,7	16,4	12,1	5,4	5,3	4,3	4,7
скот и птица на убой	30,4	12,8	7,8	10,5	12,4	12,2	13,6
молоко	175,1	90,6	53,0	35,8	35,8	33,0	29,9
яйца, млн. шт.	356,9	185,6	170,6	174,7	181,9	168,4	171,9
Рентабельность, убыточность (-) всей хозяйственной деятельности (с учетом дотаций и компенсаций затрат из бюджета), %	38,4	-4,0	-0,9	5,4	8,1	8,0	15,8
посевной площади всех сельхозкультур, га	1021	743	561	480	455	376	596
крупного рогатого скота, гол.	1694	969	481	323	311	307	401
в том числе коров	661	376	199	150	141	133	182
свиней, гол.	555	299	80	168	169	199	311
Доля сельхозорганизаций в производстве продукции сельского хозяйства, %	80,1	53,0	48,5	45,6	48,4	56,5	57,6
в том числе							
растениеводства	17,3	27,7	26,3	17,3	15,5	13,5	13,2
животноводства	82,7	72,3	73,7	82,7	84,5	86,5	86,8

Источник: Сельское хозяйство в Республике коми. 2009: стат. сб. / Комистат.- Сыктывкар, 2009.- С. 27,125.

Необходимо разработать и осуществить целостную стратегию развития госпредприятий, учитывая важность государственного сектора в аграрном секторе Севера. Она должна включать бизнес-планирование, эффективную кадровую, инновационно-инвестиционную и маркетинговую политику, контроль над деятельностью руководителей предприятий.

Наиболее хорошую устойчивость в период рыночных преобразований показали хозяйства населения, которые оказались более приспособленными к рынку, практически без всякой поддержки государства в условиях кризиса наращивали производство продукции. В настоящее время абсолютное их большинство относится к потребительскому типу. По данным сельхозпереписи 2006 г., лишь 15% хозяйств населения региона занимались разведением крупного рогатого скота. Излишки

произведенного мяса реализовали только 2,0% хозяйств, а молока – 2,6%.

В силу сокращения сельских домохозяйств, ухудшения демографической ситуации на селе, старения сельского населения и снижения в нем доли дееспособных лиц, низкой эффективности производства, базирующегося на ручном малоквалифицированном физическом труде, не следует в качестве основы формирования продовольственного фонда основной упор делать на личные хозяйства граждан. В настоящее время хозяйства населения имеют ограниченные возможности осваивать средства комплексной механизации, рационально использовать технику в течение года, а затраты на техническое оснащение в расчете на единицу земельной площади значительно выше, чем в сельхозорганизациях.

Фермерский уклад в среднесрочной перспективе в большинстве субъектов Севера не получит существенного развития. Становление крестьянского (фермерского) хозяйства требует больших инвестиций для создания материальной базы и инфраструктуры, много времени, компетентности работы в условиях рынка.

Будущее сельского хозяйства на северных территориях представлено в виде сценариев: базового (инерционного), оптимистического и пессимистического (табл.3). При всех вариантах прогноза необходимо учитывать продолжающийся в настоящее время системный кризис аграрного сектора Севера.

Функционирование отрасли по тому или иному сценарию будет зависеть от факторов и условий, влияющих на устойчивость сельхозорганизаций и хозяйств. При базовом и особенно при пессимистическом сценарии будут преобладать негативные внешние факторы и условия.

Сложившаяся в настоящее время внешняя среда характеризуется:

- тенденцией сокращения государственной собственности;
- неэквивалентным межотраслевым обменом, что привело к усилению диспаритета цен между сельскохозяйственной и промышленной продукцией;
- глубоким спадом инновационно-инвестиционной активности, приведшим к деградации производственного потенциала, а также производственной и социальной инфраструктуры;
- ухудшением финансового положения сельхозорганизаций и хозяйств, нарастанием неплатежей, снижением рентабельности;
- неотлаженностью ценовой и налоговой политики, недоступностью кредита, монополизмом заготовительных, перерабатывающих и торговых организаций, низкой господдержкой, неразвитостью производственной, социальной и рыночной инфраструктуры, вытеснением местных сельхозпроизводителей с продовольственных рынков;
- низким уровнем социальных гарантий и снижением платежеспособного спроса населения;
- экономически и социально несправедливой оценкой сельскохозяйственного труда, отсутствием госрегулирования уровня оплаты труда и контроля за закупками

сельхозпродукции и ценообразованием на нее.

Базовый сценарий предполагает сохранение сложившихся в последние годы темпов изменения показателей сельского хозяйства, уровня господдержки отрасли, условий межотраслевого обмена в АПК, доступа организаций и хозяйств на финансовые рынки, ценовой и налоговой политики, относительно низких инвестиционных возможностей обновления производственного потенциала. В данном варианте рост производства сельхозпродукции будет наблюдаться в пригородных, а ее сокращение в периферийных районах.

Таблица 3

Варианты прогноза экономического состояния сельского хозяйства Севера в посткризисный период

Сценарий развития	Тип воспроизводства	Структурные изменения и экономические результаты
Базовый (инерционный)	Суженное воспроизводство	<p>Уменьшение численности сельхозорганизаций, фермерских и личных хозяйств.</p> <p>Рост производства продукции птицеводства, свиноводства, рыболовства в ближайшей перспективе. Стабилизация или несущественный рост объемов производства молока, говядины, продукции оленеводства.</p> <p>Отток квалифицированных кадров из отрасли.</p> <p>Низкая доходность сельскохозяйственной деятельности.</p>
Оптимистиче-ский	Расширенное воспроизводство	<p>Увеличение безжизненного пространства в периферийных районах.</p> <p>Сформируется многоукладная аграрная экономика.</p> <p>Рост производства продукции в коллективных и фермерских хозяйствах, увеличение их доли в формировании продовольственного фонда. Увеличение темпов прироста продукции, особенно скотоводства и оленеводства.</p> <p>Повышение квалификации сельскохозяйственных кадров и снижение их текучести.</p> <p>Рост доходов от сельхоздеятельности.</p>
Пессимистиче-ский	Спад производства, рост безработицы, банкротство организаций и фермерских	<p>Ликвидация коллективных хозяйств в глубинных районах. Уменьшение количества фермерских и личных подсобных хозяйств. Деградация производственного потенциала. Выбытие сельхозземель из оборота. Сокращение поголовья крупного рогатого скота. Отток из села кадров.</p>

	хозяйств	Снижение уровня производства сельхозпродукции, прежде всего молока и говядины. Убыточность продукции скотоводства и оленеводства. Сокращение обжитых сельских территорий.
--	----------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Для оптимистического сценария будут характерны активная протекционистская политика государства; прирост инвестиций, направленных на повышение почвенного плодородия, обновление производственного потенциала; привлечение в отрасль квалифицированных кадров; развитие производственной инфраструктуры, существенное улучшение социально-бытовых условий жизни на селе. Этот вариант основан на инновационном развитии аграрного сектора.

При пессимистическом сценарии действие отрицательных факторов и условий обострит многочисленные проблемы в аграрном секторе Севера. Если сохранится диспаритет цен на сельхозпродукцию и средства производства, поставляемые селу, монополия I и II сфер АПК, снизится уровень господдержки отрасли, будет затруднен доступ крестьян к финансовым рынкам, то произойдет снижение уровня доходов сельхозтоваропроизводителей, деградация производственного потенциала, отток из села кадров, сокращение производства картофеля, овощей, молочной продукции и говядины. На селе сохранится дальнейшее ухудшение демографической ситуации. И, как следствие, уменьшится обжитая сельская территория.

Наиболее приемлемым сценарием посткризисного развития сельского хозяйства Севера является оптимистический вариант, обеспечивающий инновационный тип воспроизводства. Для его осуществления необходимо прежде всего преодолеть отрицательные последствия резкого перехода отрасли к рыночным отношениям с использованием монетаристских подходов, сформировать многоцелевую аграрную политику, нацеленную на модернизацию агропромышленного производства и повышение благосостояния крестьян. Благоприятные возможности для реализации оптимистического сценария в регионе есть.

Активизация инновационной деятельности в растениеводстве связана с разработкой систем воспроизводства почвенного плодородия на основе биологических методов, позволяющих производить качественную, экологическую продукцию, созданием и внедрением новых сортов и гибридов, сочетающих высокий потенциал урожайности, качество продукции, устойчивость к болезням и вредителям, неблагоприятным погодным условиям, с техническим и технологическим переоснащением отрасли.

Инновационные процессы в животноводстве целесообразно развивать в направлении совершенствования селекционно-племенной работы по улучшению породных и продуктивных качеств животных, эффективного использования кормовых ресурсов, реконструкции и технического перевооружения имеющихся животноводческих помещений, строительства новых ферм и комплексов, убойных пунктов, оснащенных современным высокопроизводительным оборудованием.

Активизация инновационной деятельности в аграрном секторе включает решение целого ряда задач:

- обеспечение экономической устойчивости сельхозтоваропроизводителей, повышение среднего заработка занятых в аграрном секторе к среднему его уровню занятых в экономике субъектов Севера;
- разработка и обеспечение единства государственной аграрной, научно-технической и инновационной политики с целью повышения спроса агропромышленного производства на научно-технические достижения и привлечение капитала в развитие инновационных технологий;
- совершенствование нормативно-правового регулирования инновационных процессов;
- создание условий для активизации деятельности аграрной науки, интеграция ее с высшим образованием, совершенствование системы подготовки кадров в области инновационной деятельности, обеспечивающих повышение инновационной активности организаций и коммерциализацию результатов научных исследований;
- усиление кооперации между предприятиями, научно-исследовательскими организациями и вузами;
- техническое и технологическое переоснащение организаций комплекса, применение энерго- и ресурсосберегающих технологий производства, хранения и переработки продуктов питания;
- комплексное сочетание инноваций селекционно-генетического, технологического, организационно-управленческого, экономического и социально-экологического типов;
- создание современной информационной-консультационной системы освоения инноваций;
- государственная поддержка и стимулирование инновационной деятельности.

Основные направления стабилизации и развития аграрного сектора

Преодоление аграрного кризиса, переход сельского хозяйства на динамичное развитие, улучшение условий труда и жизни сельских производителей требуют совершенствования аграрной политики, основные направления которой сводятся к следующему.

1. Создать обновленное аграрное законодательство. Прежде всего, необходимо разработать и принять полноценный Федеральный закон «О сельском хозяйстве Российской Федерации» прямого действия, направленный на ужесточение требований по

целевому использованию сельхозугодий; нейтрализацию монополистических структур на сельское хозяйство; ресурсное обеспечение отрасли; активную протекционистскую политику, акцентируя особое внимание на поддержке доходов сельхозтоваропроизводителей через субсидирование аграрных цен, составляющих в развитых странах 70-80% общих сумм господдержки; поддержание паритетности цен сельхозтоваропроизводителей за счет компенсационных выплат из бюджета, уменьшение доли экспортируемых продуктов; расширение доступа крестьян к финансовым рынкам. В новом законе требуется изменить критерии отнесения организаций и хозяйств к сельхозтоваропроизводителям. Сейчас таковым признается организация, индивидуальный товаропроизводитель, в структуре доходов которой доля от реализации сельхозпродукции и ее переработки должна составлять не менее 70%. Диверсификация аграрной экономики применительно к условиям Севера предполагает снизить этот порог до 40-50%. На уровне северных субъектов предстоит принять законы о восстановлении и развитии сельского хозяйства, об инновационной политике и стратегии в АПК, в которых следует четко обозначить стратегические направления государственной аграрной политики, признать сельское хозяйство приоритетным сектором экономики, определить направления, методы, механизмы и размеры государственной поддержки отрасли, стимулирование инновационной деятельности в АПК.

2. Обеспечить выравнивание территориальных социально-экономических различий за счет введения более высоких размеров уровня господдержки сельских товаропроизводителей, работающих в неблагоприятных природно-экономических условиях. Северные территории не могут быть равноправными партнерами с центральными и южными регионами, а сельское хозяйство эффективно функционировать без получения компенсаций на объективно существующий затратный механизм. Затраты в зоне Севера на производство 100 руб. сельскохозяйственной продукции в 1,8 раза выше, чем в остальных регионах. Отсюда следует, что для создания равных условий в развитии производства выделяемые средства для АПК районов Севера должны быть выше в 1,8 раза, чем на остальных территориях ².

3. Полное финансовое обеспечение приоритета сельского развития, что потребует увеличения бюджетных средств в 2-3 раза по сравнению с докризисным периодом. Долю расходов консолидированных бюджетов субъектов Севера на финансирование сельского хозяйства следует увеличить до 5-7% вместо 2-3% в настоящее время. Для создания условий расширенного воспроизводства отрасли преобладающая часть бюджетных ассигнований (70-80%) должна поступать через регулируемые цены на сельхозпродукцию. Сейчас почти две трети сельхозорганизаций региона в силу их

повышенного риска кредитоспособности лишены доступа к льготным кредитам. Поэтому для них необходимо создать условия для увеличения залоговой базы и требуется прямая финансовая помощь государства для того, чтобы модернизировать производство, применять селекционно-генетические, технико-технологические инновации и повысить уровень и качество жизни крестьян. В ряде случаев целесообразно проводить безвозмездно целевое финансирование строительства современных молочных ферм, комплексов.

Усилить вклад государства в финансирование инновационной деятельности в АПК, производственной и социальной инфраструктуры села, полностью компенсировать потери сельхозтоваропроизводителей из-за роста цен на бензин, дизельное топливо, электроэнергию, газ, минеральные удобрения, технику, семена, концентрата.

4. Повысить роль долгосрочного кредита в технико-технологическом перевооружении сельского хозяйства. Сейчас на строительство и модернизацию животноводческих помещений кредиты даются на срок до восьми лет, а требуется – на 20-25. Льготный кредит на приобретение сельхозтехники и оборудования целесообразно предоставлять не менее чем на 6-8 лет. Расширить систему кредитной кооперации на селе, действующую на правах обществ взаимного кредитования и мобилизующую свободные денежные средства сельских предпринимателей и граждан, применение лизинга.

5. Профессиональное переобучение и повышение квалификации кадров, подготовка и переподготовка безработных, профессиональная ориентация сельской молодежи. Взамен узких специалистов необходимо готовить кадры рабочих, специалистов широкого профиля, способных использовать инновации.

6. Повышение общественной оценки сельскохозяйственного труда, создание условий для расширенного воспроизводства рабочей силы на основе экономического роста отрасли, государственного регулирования оплаты труда, формирования на уровне северных субъектов фонда регулирования оплаты труда работников сельского хозяйства, усиления бюджетной поддержки сельхозтоваропроизводителей, повышения минимального размера оплаты труда (МРОТ) до величины прожиточного минимума, необлагаемого минимума зарплаты до величины МРОТ, роста квалификации кадров, ежеквартальной индексации зарплаты и пенсий в соответствии с темпами инфляции.

7. Списать задолженность с сельхозтоваропроизводителей. Снизить и дифференцировать ставку налога на добавленную стоимость средств производства, поставляемых сельхозтоваропроизводителям; отменить на пять лет сельхозорганизациям налоги. Освободить крестьянские (фермерские) хозяйства от уплаты налогов, заменив их введением патентов на хозяйственную деятельность. С укреплением и развитием

крестьянских (фермерских) хозяйств патент может покупаться по льготной цене.

Ввести налоговые льготы для предприятий промышленности, строительства и других отраслей, использующих свои финансовые средства для развития сельского хозяйства и переработки сельхозпродукции.

8. Установить четкий порядок формирования федеральных и региональных фондов сельхозпродукции на три-пять лет с ежегодным уточнением не позднее, чем за шесть месяцев до начала предстоящего года. При закупках сельхозпродукции в региональные фонды приоритет отдать местным сельхозтоваропроизводителям. Обеспечить доступ сельхозтоваропроизводителей к объектам розничной торговли, продовольственным рынкам в городах и райцентрах. Усилить контроль за качеством ввозимого продовольствия в регион.

9. В целях нейтрализации монополии заготовительных, посреднических, перерабатывающих и торговых структур перевести на кооперативную основу цикл производства, переработки и реализации продукции сельского хозяйства.

10. Создать систему индикативного планирования и прогнозирования развития аграрного сектора.

11. Разработать концепцию устойчивого развития сельских территорий зоны Севера.

12. Повышение уровня социального обеспечения на селе (развитие медицины, образования, сферы культуры и досуга), жилищного строительства на современном техническом уровне.

13. Формирование многофункционального хозяйства на селе: интеграция сельского, лесного хозяйства и промыслов, переработка сельхозсырья, рекреационное использование сельской местности.

Основные меры по преодолению аграрного кризиса и переходу отрасли зоны Севера на устойчивое функционирование приведены в табл. 4.

Таблица 4

Причины аграрного кризиса и основные мероприятия по их преодолению

Причины кризисной ситуации	Необходимые мероприятия по стабилизации и развитию сельского хозяйства
Неразвитость нормативно-правовой базы	На федеральном уровне требуется разработать и принять законы: «О сельском хозяйстве Российской Федерации», «О государственном регулировании импорта сельскохозяйственной продукции», «О сельскохозяйственном страховании», «О государственном сельскохозяйственном предприятии». На уровне северных субъектов предстоит принять законы: «О восстановлении и развитии сельского хозяйства», «Об инновационной политике и стратегии в

	АПК».
Недостаток финансовых ресурсов для осуществления расширенного воспроизводства	<p>Полное финансовое обеспечение развития сельского хозяйства потребует увеличения бюджетных средств в два-три раза по сравнению до кризисным периодом. 70-80% бюджетных ассигнований необходимо направлять через субсидирование аграрных цен.</p> <p>Доступ сельхозорганизаций и хозяйств на финансовые рынки - повышение роли долгосрочного кредита: льготный кредит на строительство и модернизацию животноводческих помещений следует предоставлять на 20-25 лет, а на приобретение сельхозтехники и оборудование – на 6-8 лет.</p> <p>Расширить систему кредитной кооперации и применение лизинга на селе.</p> <p>Списать задолженность сельхозтоваропроизводителей, отменить сельхозорганизациям налоги на пять лет, ввести фермерским хозяйствам вместо налогов патенты на ведение хозяйственной деятельности.</p>
Усиление неэквивалентности товарообмена сельского хозяйства с другими отраслями экономики	Компенсировать потери сельхозтоваропроизводителям из-за роста цен на потребляемые ресурсы промышленного изготовления.
Дефицит и отток квалифицированных кадров из отрасли. Низкий уровень менеджмента.	<p>Повышение доходов работников аграрного сектора до уровня по народному хозяйству.</p> <p>Кардинальное улучшение социальной среды обитания: удовлетворение потребности в благоустроенном жилье, повышение доступа к образовательным, культурным и торгово-бытовым услугам, улучшение дорожно-транспортных условий.</p> <p>Создание системы непрерывного аграрного образования – начального профессионального, среднего специального, высшего профессионального, переподготовки и повышения квалификации.</p> <p>Разработка целевой программы кадрового обеспечения аграрного сектора на уровне организаций, муниципальных образований и региона.</p>
Вытеснение местных сельхозтоваропроизводителей с рынка продовольствия	<p>Ликвидация монополии заготовительных, посреднических и перерабатывающих структур, что потребует перевод на кооперативную основу цикл производства, переработки и реализации продукции сельского хозяйства.</p> <p>Приоритет местных сельхозтоваропроизводителей при закупках продукции в региональные фонды.</p> <p>Доступ сельхозтоваропроизводителей к объектам розничной торговли, продовольственным рынкам.</p> <p>Участие государства в залоге продукции (картофель, овощи) путем выделения бюджетных средств и льготного кредита.</p>
Слабая диверсификация аграрной сферы	Формирование многофункционального хозяйства на селе: интеграция сельского, лесного хозяйства и промыслов, переработка сельхозсырья, рекреационное

	<p>использование сельской местности. Создание условий диверсификации агропромышленного хозяйства требует заметной корректировки «Лесного кодекса», «Земельного кодекса», закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве».</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

При трансформации аграрных отношений в районах Севера должен быть предусмотрен организационно-экономический и правовой механизм объединения сельского, лесного хозяйства и промыслов. Основой для такой интеграции является закрепление леса в частное владение крестьянским (фермерским) и коллективным хозяйствам. Решать этот вопрос целесообразно, опираясь на соответствующие законы и опыт Скандинавских стран (Финляндию и Швецию). Здесь самое высокое в мире частное лесовладение. В Финляндии 70% лесов находится в частной собственности [3; С.112], в Швеции – 49% [5]. Основными лесовладельцами являются фермеры. Земельная реформа в Швеции (1827 г.) позволила каждому крестьянину и двору получить надел не только земли, но и леса. Сейчас в стране 50 тыс. фермерских хозяйств, большинство из них наряду с пашней имеют в собственности и лесные участки [3; С.18]. Будущие фермеры, обучающиеся в сельскохозяйственном колледже, умеют пользоваться бензопилой, знакомы с оборудованием по заготовке и переработке леса.

В Финляндии в настоящее время насчитывается около 90 тыс. фермерских хозяйств. На одно хозяйство приходится 22 га сельхозугодий и 40 га леса в собственности [3; С.18]. На юге и западе страны больше пашни и меньше леса, на северо-востоке – наоборот. Если в благоприятных для развития сельского хозяйства районах на одно хозяйство приходится несколько гектаров леса, в северных районах – до нескольких сотен гектаров. В Лапландии, центре холода Скандинавии, например, фермер Юкко Кенгас имеет 700 га леса и 50 га пашни.

Лес для финских и шведских фермеров является хорошей статьей дохода. Скандинавские фермеры сравнивают лес с банком. Банк выделяет деньги с процентом, а если фермер заготовит собственный лес и продаст, то получит живые деньги. В Финляндии в среднем около 10% совокупного дохода фермерского хозяйства получается за счет леса. Кроме того, фермер зимой занимается лесом [3; С.112].

Суверенитет частного владельца леса в Финляндии ограничен рядом обстоятельств. Рубка деревьев согласуется с соответствующими государственными службами. Разрешается вырубать только спелый лес – выборочно (так называемые рубки ухода). Фермер обязан заниматься воспроизводством леса, делая новые посадки сам или нанимая

соответствующих специалистов. Лесными дарами природы (грибы, ягоды, дикие звери и птицы как объекты охоты, рыба в реках и озерах и т.д.) может пользоваться любой гражданин страны, не спрашивая на то разрешение хозяина. Более того, фермеры–оленоводы пасут стада северных оленей в частных лесах, им не принадлежащих, не платя арендной платы за пользование чужой земельной собственностью [3; С.119].

Введение института частной собственности на сельскохозяйственные и лесные угодья, структурная перестройка в агропромышленном хозяйстве влекут за собой заметную корректировку «Лесного кодекса», «Земельного кодекса», закона «О крестьянском (фермерском) хозяйстве». В этих законодательных актах должны быть признаны все формы собственности на землю и лесной фонд (государственная, коллективная, частная - физических и юридических лиц). По экспертной оценке, в ближайшей перспективе в России доля лесов, находящихся в частном владении, может составить 3-5% общей площади [1; С.29].

В республике в качестве одной из мер, направленных на сохранение крайне северных лесов от уничтожения, является развитие лесного оленеводства в регионе. Применяя известные приемы ведения лесного оленеводства (управляемый выпас зимой и регулируемый выпас на огороженных пастбищах в другие сезоны), можно создать для оленей наиболее благоприятные условия, при которых они достигают высокой упитанности и большого веса. Одним из преимуществ в этом случае является также выгодность расположения оленеводческих стад вблизи от предприятий глубокой переработки (изготовление деликатесов из мяса оленей, консервирование пантов, производство пантокрин, сыворотки крови, выделка шкур, производство качественной замши и пим, выпуск меховой одежды) и рынка сбыта продукции.

Из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Будущее сельского хозяйства северных территорий зависит от того, насколько удастся преодолеть негативные внешние факторы и условия. Наиболее приемлемым сценарием посткризисного развития отрасли является оптимистический вариант, обеспечивающий инновационный тип воспроизводства. Для его осуществления необходимо, прежде всего, преодолеть отрицательные последствия резкого перехода отрасли к рыночным отношениям, разработать и реализовать комплекс организационно-экономических мер.
2. Реализация мер, связанных с обновлением сельскохозяйственного законодательства, модернизацией производства, перераспределением финансовых ресурсов в пользу аграрного сектора, формированием многофункционального

хозяйства на селе, потребует воли руководства страны и субъектов северных районов, последовательной долговременной работы, направленной на преодоление затяжного и устойчивого аграрного кризиса, переход сельского хозяйства на динамичное развитие, улучшение условий труда и жизни крестьян.

Список литературы

1. Антонов А.В. Зарубежное законодательство и частное лесовладение // Лесная промышленность. - 1996. - № 2. - С.29.
2. Буздалов И.Н. Сельское хозяйство под прессом межотраслевых и макроэкономических деформации // Экономическая наука современной России. - 2009. - № 3. - С.28-40.
3. Казарезов В.В., Беляков С.Л. Опыт фермеров Скандинавских стран – на Российскую землю. -М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2004. – 240 с.
4. Селезнев А.И., Уваров В.А. Агрпромышленный комплекс Крайнего Севера России. - М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2002. –232 с.
5. Шмыгановский В. Лес в частном владении // Известия. - 1994. - 12 окт.

Literature

1. Antons A.V. Foreign legislation and private woods ownership // Wood industry. - 1996. - № 2. - P.29.
2. Byzdalov I.N. Agriculture under a press interbranch and macroeconomic deformations// Economic science of modern Russia. - 2009. - № 3. - P.28-40.
3. Kazarezov V. V, Belyakov S.L. Experience of farmers of the Scandinavian countries – on the Russian earth. - М.: FGNY "Rosinformagroteh, 2004. – 240 p.
4. Seleznev A.I., Uvarov V. A. Agriculture of the Far North of Russia. - М: FGNY "Rosinformagroteh", 2002.–232 p.
5. Shmyganovsky V. Wood in private ownership // News. - 1994. - 12 Oct.

¹ Буздалов И.Н. Сельское хозяйство под прессом межотраслевых и макроэкономических деформаций // Экономическая наука современной России. – 2009. - №3 (46). – С. 39.

² Селезнев А.И. , Уваров В.А. Агропромышленный комплекс России. – М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2002. – С.96-97.

Сущность современных форм финансового предпринимательства

Котляров И.Д.

Статья содержит анализ экономической, финансово-кредитной и организационной сущности лизинга, факторинга и форфейтинга. Выявлено наличие аутсорсинговой составляющей у этих видов финансового предпринимательства. Введено понятие посреднического финансирования. Выполнен сравнительный анализ этих инструментов ведения бизнеса.

The paper contains an analysis of economical, financial, credit and organizational nature of leasing, factoring and forfeiting. It is demonstrated that all these form of financial entrepreneurship have an outsourcing component. Notion of intermediary financing is proposed. A comparative analysis of these business tools has been made.

Ключевые слова: лизинг, факторинг, форфейтинг, аутсорсинг, банковский кредит, коммерческий кредит.

Key words: leasing, factoring, forfeiting, outsourcing, bank credit, commercial credit.

Развитие предпринимательства привело к появлению и активному использованию на практике ряда принципиально новых, ранее неизвестных инструментов ведения бизнеса (и связанных с ними соответствующих форм предпринимательства). При этом зачастую широкое внедрение таких инструментов в хозяйственную деятельность предприятий не сопровождается их адекватным теоретическим осмыслением. Лизинг, факторинг и форфейтинг не стали исключением.

В настоящее время для этих инструментов существует большая практика их применения, в ряда случаев разработана соответствующая законодательная база. Есть ряд пособий, посвященных их эффективному использованию, а также множество соответствующих диссертационных исследований. Однако все эти работы имеют ярко выраженный практический характер [2, 3, 5, 6] и призваны, в конечном счете, помочь либо фирмам в эффективном применении этих инструментов в своей хозяйственной деятельности, либо специализированным финансовым структурам – в активном продвижении соответствующих услуг. Анализа сущности этих принципиально новых форм финансового предпринимательства как экономических феноменов данные работы не содержат.

В предлагаемой статье делается попытка заполнить этот пробел и описать сущность лизинга, факторинга и форфейтинга с двух точек зрения: финансово-кредитной и экономико-организационной. Кроме того, представляет интерес выявление сходств и различий между этими инструментами.

Отдельно следует уточнить, что термин «лизинг» (и, соответственно, «факторинг» и «форфейтинг») имеет в русском языке два значения:

- разновидность финансовой услуги (т. е. инструмент ведения бизнеса);
- вид деятельности, заключающийся в оказании соответствующей услуги (т. е. форма финансового предпринимательства).

Эти термины используются в тексте данной работы без уточнения значения в каждом конкретном случае. Автор надеется, что смысл, в котором применяются эти термины, ясен читателю из контекста.

Причины возникновения лизинга, факторинга и форфейтинга

В существующих пособиях причинам возникновения современных форм финансового предпринимательства уделяется мало внимания, хотя они весьма поучительны.

Хорошо известно, что между поставщиком и покупателем существуют конфликты, проявляющихся при заключении сделки, и одним из таких конфликтов является диаметрально противоположный подход к срокам оплаты за поставленный товар. Поставщик стремится получить платеж в полном объеме как можно раньше, и желательно не позднее момента отгрузки, тогда как покупатель заинтересован в получении отсрочки платежа до того момента, пока он сам не получит прибыль от коммерческого использования купленного им у поставщика товара (т. е. перепродает его или изготовленную на его основе продукцию своим собственным клиентам и получает от них полную сумму). Оплата по факту отгрузки товара поставщиком означает для покупателя изъятие собственных средств из оборота; разумеется, он желает избежать этого, а зачастую лишен возможности совершить такое изъятие по причине недостаточности средств. В этом случае при наличии заинтересованности покупателя или продавца в заключении сделки может быть выбран один из трех основных вариантов привлечения внешнего финансирования:

- 1) банковский кредит в форме кредитования покупателя (который получает в банке недостающую для совершения покупки сумму);
- 2) коммерческий кредит – сводится в конечном счете к отсрочке платежа за поставленный товар;
- 3) смешанный кредит (малоизученный, но очень интересный с теоретической точки зрения способ финансирования) - экзотический по сути, но достаточно распространенный в современных условиях рынка покупателей вариант, когда у продавца отсутствует возможность предоставить коммерческий кредит из собственных средств, а покупатель по каким-либо причинам не может ни самостоятельно оплатить поставку, ни обратиться за кредитом в банк. В этом случае в банк за кредитом обращается продавец и за счет полученных средств предоставляет покупателю коммерческий кредит. Эта форма кредитования, как легко убедиться, представляет собой преобразование банковского кредита в коммерческий, совершаемое продавцом в интересах покупателя.

Каждый из этих способов кредитования имеет существенные недостатки.

При банковском кредитовании покупателя банк, по сути дела, за определенную плату (ссудный процент) продает денежные средства, которые выступают в качестве товара и (как и любой купленный товар) поступают в полное распоряжение заемщика. Получатель

кредита расходует эти средства по своему усмотрению – в общем случае банк не имеет права влиять на решения заемщика по выбору направления их расходования. Недобросовестный заемщик вполне может использовать эти средства для покупки нового представительского автомобиля для директора, а не для приобретения новых основных фондов (такие прецеденты известны в практике российского бизнеса). Отсутствие контроля над заемщиком объективно повышает риски заимодавца. Далее, в своем решении о предоставлении кредита и о его условиях банк отталкивается от своего внутреннего регламента, а не от потребностей заемщика. Иными словами, заемщик должен своевременно вносить платежи по кредиту независимо от того, получена ли прибыль от использования того товара, на приобретение которого был получен кредит.

Коммерческий кредит является эффективным инструментом стимулирования сбыта и наиболее удобен для покупателя. Как правило, ставка по нему ниже банковской, а в случае продажи товаров с малым сроком оборачиваемости (ТМСО; сырье, материалы, комплектующие для производства продукции или готовые товары для последующей перепродажи через торговую сеть покупателя) ставка может быть нулевой. Кроме того, при продаже ТМСО с отсрочкой платежа более месяца (но, как правило, эта отсрочка не превышает полугодя) покупатель не выплачивает продавцу регулярные ежемесячные платежи, а одновременно гасит всю сумму задолженности по истечении периода отсрочки. Таким образом, момент платежа по поставке наступает для покупателя, как правило, уже после получения им дохода от коммерческого использования закупленного товара, что полностью соответствует его интересам как субъекта хозяйственной деятельности и избавляет его от необходимости изымать для оплаты собственные оборотные средства.

При закупке основных фондов с большим периодом отсрочки (от года и более) этот принцип не соблюдается и покупатель должен выплачивать поставщику регулярные платежи. Однако покупателю очень часто предоставляется льготный период (до окончания монтажа и пуска закупленного оборудования), в течение которого он не производит никаких выплат. Таким образом, даже в случае приобретения основных фондов покупатель начинает расплачиваться за них только после начала их использования и получения от них дохода.

По этим же причинам коммерческий кредит неудобен для поставщика. Он вынужден изымать собственные средства из оборота, что угрожает его финансовой стабильности. Кроме того, его функция – сбыт своих товаров, а не предоставление кредитов; выполнение непрофильной функции вынуждает его отвлекать организационные и людские ресурсы.

Наконец, смешанный кредит для покупателя по условиям, ничем не отличающимся от коммерческого, наиболее удобен для продавца. Если в случае коммерческого кредита продавец предоставлял его из собственных (квазибесплатных) средств, то при смешанном кредитовании он вынужден оплачивать банку использование его финансовых ресурсов, что снижает рентабельность сделки (особенно в при продаже ТМСО, когда, как уже говорилось выше, поставщик применяет нулевую ставку коммерческого кредита). Кроме того, график платежей по банковскому кредиту никак не привязан к графику поступления платежей в счет поставки от покупателя. Поставщик оказывается вынужден платить банку задолго до оплаты купленного товара, что еще больше снижает его рентабельность и приводит к изъятиям сумм платежей по кредитам из оборотных средств.

Таким образом, традиционные формы кредитования оказываются неудобными как для банка, так и для продавца и покупателя. Проанализируем интересы каждого из этих субъектов хозяйственной деятельности.

При кредитовании покупателя банк заинтересован в том, чтобы покупатель, получивший кредит, потратил его на производственные нужды, причем именно на те, которые он указал в своей кредитной заявке. В идеале, чтобы обеспечить свои интересы и минимизировать риск, банк предпочел бы, чтобы приобретаемое заемщиком оборудование или ТМСО до момента полного погашения кредита находилось бы у банка в залоге, а еще лучше – в собственности (это, с одной стороны, позволило бы банку немедленно перепродать данное оборудование или ТМСО другому предприятию в случае срыва графика кредитных платежей, а с другой – дисциплинировало бы заемщика, который в случае просрочки мог лишиться нужных ему активов). Однако суть деятельности банка – продажа денежных средств, а не владение основными производственными фондами, и тем более – сырьем и комплектующими, и не их покупка. Некоторым суррогатом может стать целевое кредитование покупателя для приобретения строго оговоренного товара, но это вынуждает банк ужесточать контроль сделки и повышать связанные с ней издержки, что экономически невыгодно.

Покупатель же стремится к тому, чтобы график платежей по кредиту за купленный товар совпадал бы с его возможностями, а в случае ТМСО – в отсутствии регулярных платежей и единовременном погашении кредита в конце срока его предоставления, а также в максимально низкой (в идеале – нулевой) ставке.

При коммерческом кредитовании продавец заинтересован в скорейшем получении полной суммы платы за поставку. Вариантом достижения этой цели может стать переуступка с дисконтом задолженности покупателя перед продавцом банку, однако для банка такая сделка связана с необходимостью тщательной проверки не своего клиента (поставщика), а сторонней организации (покупателя), что в ряде случаев технически сложно сделать и не соответствует профилю деятельности банка.

При смешанном кредитовании поставщик заинтересован в увязке графика банковских кредитных платежей с графиком получения выплат от покупателя, однако для банка такая увязка затруднительна и противоречит регламенту (особенно в случае ТМСО, когда от покупателя поступает единовременный платеж, а банк требует регулярных выплат на погашение кредита).

Все вышеперечисленное означает, что банк в силу своей специализации и организационных особенностей не может обеспечить достижения ни одной из задач, нужных как ему (владение объектом сделки при кредитовании покупателя), ни поставщику (проверка добросовестности покупателя при коммерческом кредитовании и выкуп его задолженности с дисконтом при коммерческом кредитовании и увязка графика платежей по банковскому и коммерческому кредитам при смешанном кредитовании), ни покупателю (увязка графика платежей по кредиту с предпочтениями покупателя при банковском кредитовании). Однако потребность в решении этих задач есть.

Кроме того, отметим, что банки заинтересованы в повышении рентабельности своей деятельности, а за предоставление перечисленных выше услуг они вполне могли бы взимать комиссию (поскольку эти услуги являются для банка непрофильными и должны по этой причине оказываться за отдельную плату).

Из перечисленных выше наблюдений естественным образом вытекает необходимость в появлении специализирующихся на оказании данных непрофильных услуг независимых финансовых организаций (включение этих услуг в свою линейку для банков нежелательно с организационной точки зрения), которые, однако, аффилированы с банками (для обеспечения доступа к финансовым ресурсам, необходимым для оказания таких услуг) и в

возникновении новых форм финансового предпринимательства (собственно, и состоящих в предоставлении этих услуг):

1) лизинг – приобретение на самостоятельно привлеченные средства основных фондов в интересах определенного пользователя у согласованного с этим пользователем поставщика и владение этим основными фондами до их полной оплаты пользователем (т. е. кредитование лизингополучателя). Интересно отметить, что, хотя право собственности на приобретаемые основные фонды служит в конечном счете для защиты интересов аффилированного с лизингодателем банка, никакой комиссии за это с банка не взимается – все затраты несет лизингополучатель [7];

2) факторинг – выкуп (с дисконтом) на самостоятельно привлеченные средства у поставщика краткосрочных прав требования к покупателю (как правило, в форме счетов за поставку), возникших вследствие продажи ТМСО, и проверка платежеспособности покупателя. При этом покупатель расплачивается с фактором в сроки, оговоренные с поставщиком (т. е. пользуется отсрочкой платежа), и не выплачивает ему ничего сверх стоимости поставки (доход фактора складывается исключительно из дисконта) [3];

3) форфейтинг – выкуп (с дисконтом) на самостоятельно привлеченные средства среднесрочных долговых обязательств (векселей и тратт) покупателя перед поставщиком дорогостоящего оборудования и проверка платежеспособности покупателя. Как и в случае с факторингом, никаких дополнительных выплат с покупателя не взимается. Сроки выплат форфейтинговой компании совпадают со сроками, указанными в долговых обязательствах [2].

Попытаемся проанализировать финансово-кредитное и экономико-организационное содержание этих форм финансового предпринимательства.

Финансовое, экономическое и организационное содержание новых форм финансового предпринимательства

Из приведенного выше описания лизинга, факторинга и форфейтинга явствует, что функции финансовых организаций, занимающихся оказанием этих услуг, радикально отличаются от функций банков. Банк, предоставив заемщику кредит, не контролирует его использование, и речь идет о двух независимых, не связанных друг с другом сделках:

1) банк кредитует заемщика;

2) заемщик либо приобретает товар у поставщика (при банковском кредитовании покупателя), либо предоставляет покупателю коммерческий кредит (при смешанном кредитовании).

При новых формах финансового предпринимательства оказывающая соответствующие услуги финансовая структура становится не просто поставщиком денег одной из сторон сделки купли-продажи, а полноправным участником сделки между поставщиком и покупателем: при лизинге лизингодатель приобретает объект лизинга у поставщика, а при факторинге и форфейтинге фактор и форфейтинговая компания взыскивают сумму задолженности не со своего клиента (поставщика), а с покупателя, и принимают на себя риск неоплаты. Таким образом, на смену двум независимым двусторонним сделкам приходит одна трехсторонняя сделка «поставщик-финансовая структура-покупатель», в

которой финансовые взаимоотношения между поставщиком и покупателем осуществляются не напрямую, а через посредство финансовой структуры. Такую форму финансирования сделки можно назвать посреднической. Задача финансового посредника – согласовать интересы поставщика и покупателя, у которых отсутствуют собственные свободные финансовые ресурсы и по каким-либо причинам нет возможности обратиться за традиционным банковским кредитом. Именно такова организационная сущность этих форм ведения бизнеса – согласование финансовых интересов поставщика и покупателя через посредство специализированной финансовой организации.

Рассмотрим подробнее все три перечисленных выше инструмента ведения бизнеса.

В случае лизинга лизингодатель [7] привлекает заемные ресурсы для приобретения нужного лизингополучателю оборудования. Затем в течение срока действия договора лизинга лизингополучатель поэтапно возмещает лизингодателю его затраты с возможным последующим переходом оборудования в собственность лизингополучателя (или, точнее, поэтапно возмещает лизингодателю заранее оговоренную долю от стоимости оборудования, после чего оно по остаточной стоимости либо переходит к лизингополучателю, либо остается в распоряжении лизингодателя). Легко убедиться, что возмещение этой доли происходит на условиях коммерческого кредита.

При факторинге и форфейтинге [2, 3] финансовая компания привлекает заемные (банковские) средства для выкупа у поставщика обязательств покупателя перед ним. Впоследствии поставщик расплачивается с финансовой компанией. По сути дела, поставщик переуступает финансовой компании права требования по предоставленному покупателю коммерческому кредиту.

Итак, при использовании всех трех новых форм финансового предпринимательства финансовая компания сначала на условиях банковского кредитования привлекает денежные средства для финансирования единовременной выплаты поставщику стоимости проданного товара, а затем получает в счет компенсации своих затрат выплаты от покупателя (в случае лизинга – предоставляют лизингополучателю коммерческий кредит, в случае факторинга и форфейтинга – получают в отношении покупателя права требования по коммерческому кредиту). Это позволяет сделать вывод о том, что перечисленные формы финансового предпринимательства представляют собой преобразование финансовым посредником банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя. Именно такова, на наш взгляд, финансово-кредитная сущность лизинга, факторинга и форфейтинга. Важным отличием лизинга от факторинга и форфейтинга является то, что он предполагает, что владеет объектом сделки лизингодатель, тогда как при факторинге и форфейтинге права собственности на объект сделки переходят к покупателю.

Отметим, что в лизинге часто отмечают наличие черт банковского кредита и продажи в рассрочку. Предложенное выше определение лизинга позволяет примирить две эти характеристики.

Что же касается экономической сущности этих явлений, то отметим следующее:

1) при лизинге лизингодатель аккумулирует в интересах лизингополучателя, но по своему усмотрению и из своих источников средства для оплаты покупки нужного лизингополучателю оборудования, а затем владеет объектом лизинга в течение всего срока действия договора. За свои услуги лизингополучатель получает от лизингодателя плату в виде комиссионных, включаемых в лизинговые платежи. При этом приобретает

указанное лизингополучателем оборудование у указанного лизингополучателем поставщика. Иными словами, лизингополучатель передает лизингодателю функции финансирования покупки объекта лизинга и владения им, т. е. лизингодатель сначала привлекает в интересах лизингополучателя капитал в денежной форме, а затем предоставляет ему в пользование капитал в физической форме (оборудование);

2) при факторинге и форфейтинге финансовая структура аккумулирует заемный капитал в интересах поставщика для единовременной оплаты стоимости продаваемого покупателю товара. За эту услугу финансовая структура получает от поставщика плату в виде дисконта от стоимости переданных ему прав требования. Таким образом, поставщик передает финансовой структуре функцию взимания платежа за поставленный товар с покупателя (и, шире, функцию финансовых отношений с покупателем, так как финансовая структура должна провести проверку его платежеспособности и т. д.).

Все вышесказанное позволяет утверждать, что в случае лизинга, факторинга и форфейтинга мы имеем дело с аутсорсингом капитала. При лизинге речь идет об аутсорсинге капитала в денежной и физической форме в интересах лизингополучателя (покупателя), а при факторинге и форфейтинге – об аутсорсинге капитала в денежной форме в интересах поставщика. Речь идет не о кредите или займе, а именно об аутсорсинге капитала, так как отношения оператора (соответственно, лизингодателя, фактора и форфейтинговой компании) и заказчика (лизингополучателя при лизинге, поставщика при факторинге и форфейтинге) удовлетворяют требованиям, предъявляемым к аутсорсингу [1, 4, 6]. В частности, характеристики услуги (сумма сделки, размеры и график платежей, в случае лизинга – объект сделки) полностью адаптированы под требования заказчика, а не являются стандартизированными, но в течение периода действия договора оператор фактически выступает внешним независимым подразделением заказчика, полностью беря на себя соответствующую функцию (при лизинге – покупку и владение объектом лизинга, при факторинге и форфейтинге – финансовые отношения с покупателями).

Сделанные утверждения могут быть систематизированы в виде табл. 1.

Таблица 1

Содержание лизинга, факторинга и форфейтинга

Показатели	Лизинг	Факторинг	Форфейтинг
Организационная сущность	Посредническое финансирование (купли/продажи основных фондов)	Посредническое финансирование (купли/продажи товаров с малым сроком оборачиваемости)	Посредническое финансирование (купли/продажи дорогостоящих и уникальных основных фондов)
Финансово-кредитная сущность	Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах лизингодателя и поставщика с получением прав собственности на объект лизинга	Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя	Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя

Экономическая сущность	Аутсорсинг капитала в физической и денежной форме в интересах лизингополучателя	Аутсорсинг капитала в денежной форме в интересах поставщика	Аутсорсинг капитала в денежной форме в интересах поставщика
-------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------

Основные характеристики лизинга, факторинга и форфейтинга

Основные характеристики изучаемых форм финансового предпринимательства могут быть представлены в виде табл. 2.

Таблица 2

Характеристики новых форм финансового предпринимательства

Характеристика	Лизинг	Факторинг	Форфейтинг
Продолжительность финансирования	Средне- и долгосрочное	Краткосрочное	Средне- и долгосрочное
Объект сделки	Основные фонды	Дебиторская задолженность	Долговые обязательства покупателя
Товар, покупаемый в ходе сделки	Основные фонды	Товары с малым сроком оборачиваемости	Основные фонды (дорогостоящие или уникальные)
Оператор (организация, финансирующая сделку)	Лизингодатель	Фактор	Форфейтинговая компания
Гарантии оператора	Право собственности на объект лизинга	Возможность регресса на поставщика	Природой сделки не предусмотрены; могут привлекаться банковские гарантии и поручительства [2]
Число сторон в сделке	Три (поставщик, лизингодатель, лизингополучатель)	Три (поставщик, фактор, покупатель)	Три (поставщик, форфейтинговая компания, покупатель)
Сторона, оплачивающая услуги оператора	Лизингополучатель	Поставщик	Поставщик
Возможность регресса на поставщика	Невозможен (противоречит самой природе сделки, так как право собственности на объект лизинга переходит к оператору)	Возможен (но необязателен)	Запрещен

Отметим, что у этих трех форм финансового предпринимательства можно выявить и другие характеристики, однако здесь приведены только основные.

Выполненный анализ позволил уточнить финансово-кредитное, экономическое и организационное содержание таких важных и становящихся все более популярными форм финансового предпринимательства, как лизинг, факторинг и форфейтинг. На наш взгляд, особый интерес представляет выявление у них аутсорсинговой составляющей. Также важно понимать то, что в каждой из соответствующих сделок задействованы не две, а три стороны – если в случае лизинга на это указывается однозначно, то в случае факторинга и форфейтинга внимание на этом не акцентируется, вследствие чего природа этих форм предпринимательства (и соответствующих сделок) несколько затемняется.

Список литературы

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Ачкасов А. И. Операции «а-форфе». Общая характеристика и техника совершения. -М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1994. – 48 с.
3. Бабичев С. Н., Лабзенко А. А., Подлеснова А. Ю. Факторинг: учеб. пособие. -М.: Маркет ДС, 2010. – 208 с.
4. Карашевич В. Е. От подряда к аутсорсингу – первые шаги // Инновации. – 2008. - №1(111). - С.125-128.
5. Кирилловых А. А. Правовые основы лизинга: учеб.-практ. пособие.-М.: Юстицинформ, 2009. – 112 с.
6. Кремлева Н. А. Обеспечение конкурентных преимуществ производства и реализации продукции на основе аутсорсинговой модели организации бизнеса предприятия//Организатор производства. – 2009. - № 43.- С.72-75.
7. Философова Т. Г. Лизинг.- М.: Юнити-Дана, 2008. – 192 с.

Literature

1. Anikin B.A., Ruda I.L. Outsourcing and outstaffing: high technology management: Textbook .- Moscow: INFRA-M, 2009. – 320 p.
2. Achkasov A.I. Operations "a-forfe". General characteristics and technology. -M.: Publishing JSC Konsaltbankir, 1994. – 48 p.
3. Babichev, S.N., Labzenko A.A., Podlesnova A.Y. Factoring: Textbook. -M.: Market DS, 2010. – 208 p.

4. Karashevich V.E. from contracts to outsourcing - the first steps / Innovations. - 2008. - № 1 (111). - P.125-128.
5. Kirillov A.A. Legal basis of leasing: Textbook.-M.: Yustitsinform, 2009. – 112 p.
6. Kremleva N.A. Providing competitive advantages of production and sales, based on an outsourcing model, the organization of business enterprise / Production manager. - 2009. - № 43. - P.72-75.
7. Filosofova T.G. Leasing .- Moscow: Unity-Dana, 2008. – 192p.

ФОРМИРОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ И ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ: ОПЫТ СЕВЕРНЫХ СТРАН

Фаузер В.В., Назарова И.Г.

В статье рассматривается опыт формирования населения и человеческих ресурсов Зарубежного Севера. Особый интерес представляет зарубежный опыт государственной региональной политики, анализ которого может способствовать и развитию Севера России. Подробно анализируется структура прибывающего населения, мотивация приезда и отъезда. Рассмотрены подходы о способах формирования населения: постоянное или переменное (вахтовое), какое развитие должна получить инфраструктура.

The article examines experience of formation of the population and human resources of the Foreign North. Special interest represents foreign experience of the state regional policy, the analysis of which can contribute to development of the North to Russia. The structure of the arriving population, motivation of arrival and departure is analyzed in detail. The authors consider approaches to the ways of formation of the population: constant or variable (shift), what development the infrastructure should receive.

Ключевые слова: население и человеческие ресурсы, расселение, вахтовый метод, социальная инфраструктура, Российский и Зарубежный Север.

Key words: Population and human resources, resettlement, shift method, social infrastructure, Russian and Foreign North.

В настоящее время потенциальные возможности регионов Севера в развитии международных связей реализуются недостаточно. Основания же для активизации этого направления государственной политики имеются. Россия занимает весьма прочные позиции в таких международных структурах, как: «Северный форум», «Северное измерение», «Баренц-регион» и др. Пока практический интерес зарубежных партнеров относится в основном к энергоресурсам Севера России. Более широкое понимание взаимных интересов, безусловно, будет способствовать привлечению на северные территории нашей страны иностранных инвестиций и созданию совместных предприятий.

В зарубежных странах имеется хороший опыт управления территориями. Набор специфичных северных институтов в зарубежных федерациях включает:

- экономное обособление северных территорий от несеверных;
- экономное определение арктической зоны;
- социальный пакет для государственных служащих и работников рыночного сектора;

- широкоформатные соглашения между государством и аборигенными народами с образованием национальных корпораций или сходных структур с правами земельной собственности; соуправление традиционными ресурсами государственных агентств и общин коренных жителей; структуры национального самоуправления (от сел до национального района/территории);
- фонды наследия, созданные за счет рентных платежей или государственные корпорации регионального развития в трансфертных территориях;
- локальные малые рынки – область действия различных федеральных и региональных программ;
- территориальную институциональную структуру – наличие территорий разного статуса и разного функционального режима использования.

Эти институты концентрируют специфичную информацию и активно используются во внутрирегиональной экономической координации для реализации поставленных целей [1, с. 430-431]. В разных странах формулировки целей развития близки по смыслу. Социально-экономический спектр целей региональной политики раскрывается через следующие формулировки. «Поддержание существующего характера расселения и достижения равенства условий жизни во всех районах страны», «предотвращение оттока населения из северных регионов» (Норвегия). «Предоставление равных возможностей населению в области доступа к товарам и услугам вне зависимости от места проживания» (Канада). «Создание и поддержание равных условий для бизнеса» (США). «Выравнивание уровня социально-экономического развития, обеспечение экономического роста и повышение занятости населения» (Финляндия). «Совершенствование условий для развития в регионах и повышение благосостояния населения» (Швеция) [2, с. 406].

Особый интерес представляет зарубежный опыт государственной региональной политики, анализ которого может способствовать и развитию Севера России. Исследование процесса формирования населения и трудовых ресурсов на территориях с экстремальными условиями важно и с методологических позиций. Поскольку для послевоенного развития экономики капиталистических стран, расположенных в северных широтах, характерно значительное продвижение хозяйства на север.

В Канаде и Аляске политика в отношении народов Севера формируется только на федеральном уровне, а реализуется на федеральном и отчасти региональном уровнях. Там федеральный центр традиционно является «доверителем» малочисленных народов. В России же «защита исконной среды обитания и традиционного образа жизни малочисленных этнических общностей» по Конституции относится к совместному ведению центра и регионов. Поэтому здесь более адекватны совместные федерально-региональные институты по этому вопросу. На Аляске реализуются по сути единые федеральные институты для всех аборигенных этносов штата. В Канаде индивидуальные соглашения с конкретными северными этносами позволяют учесть индивидуальные особенности ситуации. Это опыт институционального строительства (модели индивидуальных широкоформатных договоров и соглашений с наиболее политически организованными этносами) более адекватен российским условиям [1, с. 434-435].

В послевоенные годы значительно активизировался процесс развития новых промышленных центров в северных районах США (на Аляске) и европейских стран – Норвегии, Швеции, Финляндии, но сильнее всего этот процесс проявился на Канадском Севере, имеющем огромные минеральные, гидроэнергетические и лесные ресурсы.

Формирование человеческих ресурсов в северных районах Канады. Здесь необходимо отметить, что при обилии сырьевых ресурсов для северных районов характерно почти полное отсутствие на месте человеческих ресурсов. В этом противоречии – главная трудность использования богатств этих районов. Канада заселена относительно слабо: на площади 10 млн. кв. км – около 20 млн. человек. В пределах же северной ее половины, включающей частично и районы умеренного пояса, еще не заселенные и экономически не освоенные, насчитывается всего около 300 тыс. человек постоянного населения.

Для всей этой территории процесс привлечения и закрепления человеческих ресурсов – одна из самых острых проблем промышленного освоения. Для северных промышленных центров, как новых, так и возникших относительно недавно, характерна очень высокая текучесть населения и слабая его закрепляемость. В период строительства ежемесячная текучесть достигает 50%. С окончанием строительства и переходом к регулярной эксплуатации основного производственного комплекса она снижается, но все же остается весьма значительной.

Переселение в северные районы без специальных побудительных стимулов не может быть привлекательным по многим причинам. Главная из них – фактическая пустыньность, незаселенность территории, отсутствие возможности широкого общения с людьми. Другая важнейшая причина – тяжелые природно-климатические условия. Немаловажно отсутствие возможности свободной смены места работы в случае потери заработка на том предприятии, куда приехавший устроился первоначально.

Большинство прибывающих в северные районы людей не связаны ни с чем в этих районах, в то время как на старых местах, откуда они прибыли, у них обычно остаются семьи, родные, собственность или просто привязанность к месту рождения и длительного жительства.

Еще сложнее стоит вопрос с закрепляемостью населения. Здесь обычно не могут получить работу вторые члены семей, ограничены возможности для вложения накапливаемых средств в мелкое предпринимательство или личное хозяйство, что могло бы расширить доход семьи и одновременно прикрепить ее к этому району. Один из самых важных моментов, препятствующих закреплению населения, – это отсутствие возможности обучения детей. Северные города и поселки располагают, как правило, только начальными школами; средних и специальных технических школ очень мало, высших учебных заведений нет совсем. Все это заставляет вербующихся на Север, даже при переезде с семьями, рассматривать свое переселение лишь как временное (максимум на 10-12 лет) с целью заработать деньги и использовать их затем в других, более удобных для жизни местах.

В социальной структуре населения северных городов отчетливо отражены две основные прослойки. К первой относятся администрация, технический персонал и служащие главных промышленных комплексов, составляющих экономическую основу городов, а также государственные чиновники, служащие и технический персонал транспорта и связи, учителя, врачи и т.д. Эта прослойка получила в зарубежной литературе название «белые воротнички». Представители этой группы находятся в привилегированном положении: они нанимаются на работу в основном из числа лиц, ранее работавших на других предприятиях тех же промышленных корпораций или сопряженных с ними организаций по специальным договорам, согласно которым они получают твердые, заранее оговоренные повышенные оклады, живут они в лучших жилищно-бытовых условиях, чем лица аналогичных профессий в крупных промышленных центрах Канады. Они имеют, как правило, высшее или среднее специальное образование. По национальной

принадлежности это в основном англо-саксы, по государственной принадлежности – канадцы или граждане США. Проживают «белые воротнички» обычно в специальных кварталах, расположенных в наиболее удобной и живописной части города. Общность национальных вкусов и культурных запросов еще более объединяет их в обособленную группу, отрезанную от рабочей массы.

Вторая, гораздо более многочисленная и пестрая в социальном отношении прослойка – это рабочий класс, в ней можно выделить несколько наиболее характерных группировок.

1. Относительно немногочисленна категория рабочих, приезжающих на Север с целью поселиться надолго, если их устроят местные условия. Обычно это семейные рабочие, имеющие квалификацию и значительный трудовой стаж. Первоначально они приезжают на относительно короткий срок для рекогносцировки. Для тех, кто по складу характера любит спокойную, размеренную жизнь вдали от шумных городов, любит природу и не боится ее суровых условий, Север оказывается достаточно привлекательным, и при наличии высокого заработка и хороших жилищно-бытовых условий они остаются жить на довольно длительные сроки и перевозят семьи. Эта категория рабочих – наиболее ценный трудовой контингент, и предприниматели стремятся максимально привлекать их, создавая им более благоприятные условия, чем рабочим других групп: высокие ставки заработной платы, постоянные оклады, круглогодичное обеспечение работой, благоустроенные квартиры или льготные условия для покупки в рассрочку собственных домов. Раз в два года им выплачиваются стоимость проезда к месту отпуска и обратно. Однако эта группа очень малочисленна. Суровые природные условия, особенно безлюдность, одиночество, характерные для северных районов, привлекают лишь немногих.

2. Гораздо более многочисленную группу образует молодежь, постоянно являющаяся в условиях капиталистического общества одним из основных контингентов резервной армии труда. Частично это юноши, получившие специальное образование и соответствующую производственную квалификацию, но не нашедшие работы в крупных промышленных центрах страны. Более многочисленны выходцы из сельских районов степных провинций Канады и в особенности из провинции Квебек, где в послевоенные годы происходили быстрый распад католических общин под влиянием индустриализации хозяйства и разорение мелкого и среднего фермерства. Если старшее поколение фермеров еще продолжает цепляться за собственность, то молодое в подавляющем большинстве вынуждено искать работу в городах и попадает в основном в новые промышленные города вновь осваиваемых районов Севера.

Эта прослойка рабочих, имеющих квалификацию или стремящихся получить ее, также желательна для предпринимателей. Они стараются удержать и закрепить в новых районах эту молодежь, во-первых, повышенными заработками и, во-вторых, обеспечением по возможности их культурно-бытовых запросов. Но тем не менее большая часть молодежи рассматривает свою работу на Севере как временную и стремится, заработав деньги, уехать в крупные города или вернуться в родные места. Особенно это характерно для провинции Квебек.

3. Наиболее многочисленную часть рабочего класса северных районов составляет третья группа, отличающаяся исключительной пестротой во многих отношениях – по национальному и религиозному составу, длительности проживания в стране, уровню квалификации и образования, культурным запросам, но объединенная двумя характерными чертами: чрезвычайной мобильностью и стремлением заработать как можно больше денег в минимально короткий срок. Среди них почти нет желающих оставаться на Севере на длительное время. Большинство постоянно кочует из одного

промышленного центра в другой в поисках максимального заработка. Для подавляющего большинства лиц этой группы характерна неустроенность личной жизни, обусловленная самыми различными причинами. Есть много лиц, в той или иной форме не поладивших с законами буржуазного общества и потерявших вследствие этого работу или стремящихся скрыться от закона и избежать старых мест жительства. Очень много иммигрантов, приехавших из разных стран, в том числе и «перемещенных лиц», для которых северные новостройки – подчас единственное место, где можно получить работу. Они особенно остро нуждаются в деньгах, в накоплении необходимой суммы для обзаведения собственным жильем и хотя бы минимальным личным хозяйством; эти люди вынуждены соглашаться на любую работу с относительно низким окладом.

В погоне за дешевой рабочей силой предприниматели иногда специально контрактуют на отдельные предприятия иностранных рабочих из стран с низким уровнем заработной платы. В целом для всей этой группы населения характерно то, что значительная ее часть под влиянием жизненных невзгод превратилась в морально неустойчивый, деклассированный элемент. Люди данной категории отличаются относительно невысокими требованиями к жизненным благам, но одновременно не располагают нужной производственной квалификацией и отличаются низкой трудовой дисциплиной.

Современное крупное промышленное производство (а большинство новых промышленных предприятий на Канадском Севере относится именно к такому типу) предъявляет большие требования к технической квалификации кадров. Одновременно растущая механизация и автоматизация производства позволяет обходиться довольно немногочисленным производственным персоналом, поэтому для новых промышленных центров Канадского Севера характерна исключительная малочисленность населения благодаря, прежде всего, оснащенности главных промышленных предприятий новейшей высокопроизводительной техникой, продуманной и тщательно спланированной организации производства, механизации и автоматизации производственных процессов, использованию электронно-счетного оборудования. Крупные горнопромышленные центры, выдающие годовую продукцию на сотни миллионов долларов, насчитывают лишь 3-5 тыс. постоянного населения. Так, в железорудном центре – Шеффервиле – с годовой продукцией 10 млн. т товарной руды постоянное население составляет всего 3 тыс., а в основном производстве занято около 2 тыс. человек. В новом железорудном центре Лабрадор-Сити, где предполагается добывать до 20 млн. т железной руды, из которой затем будут вырабатываться концентрат и окатыши, планируется лишь 5 тыс. человек постоянного населения. В Томпсоне, основу которого составляет никелевый комбинат с годовой продукцией 40 тыс. т никеля, все население состоит из 8 тыс. человек, на производстве занято немногим более 4 тыс.

Такая экономия живого труда одновременно ведет к соответствующему сокращению расходов по заработной плате, а также по жилищно-бытовому обеспечению и культурному обслуживанию населения.

Другая форма экономии живого труда – широкое использование сезонного труда во всех отраслях, где невозможно постоянное круглогодичное производство. Это относится не только к новостройкам, где широко применяются экспедиционные методы организации производственной деятельности, к дражной добыче золота или лососевому промыслу, носящим резко выраженный сезонный характер, но и к крупным промышленным комбинатам. Например, в Шеффервиле, где добыча железной руды ведется открытым способом и сезон добычи составляет лишь семь месяцев, использование сезонной рабочей силы получило широкое распространение, особенно в первые годы, когда еще продолжалось строительство города. Со стабилизацией производства и окончанием

строительства города стабилизируется и число занятых на производстве. Разница в численности занятых в максимальный и минимальный сезоны использования стабилизируется на уровне 35%.

Указанные формы и методы организации производства в канадских горнопромышленных городах позволяют сочетать применение относительно небольшого числа постоянных высококвалифицированных рабочих и специалистов, обеспечивающих работу технически высокоорганизованного производства с широким использованием труда относительно малоквалифицированных рабочих, главным образом на вспомогательных и сезонных работах, которые не требуют высокой квалификации. Несмотря на то что использование сезонного труда влечет за собой много потерь, в конечном итоге для предпринимателей это оказывается выгоднее, чем содержать постоянных рабочих, круглый год обеспечивая им высокую зарплату и необходимые жилищно-бытовые условия.

Основным доминирующим фактором привлечения рабочей силы в северные районы продолжает оставаться материальная заинтересованность, она – главный стимул не только для молодежи и огромной массы рабочих, рассчитывающих получить сезонную работу, но и для квалифицированных рабочих, инженерно-технических работников и административно-обслуживающего персонала предприятий. Подавляющее большинство прибывающих на Север интересуется прежде всего заработком. Исходя из этих запросов и выработалась практика оплаты труда. Для нее характерны высокие ставки заработной платы, в 1,5-2 раза превышающие средние заработки аналогичных профессий по стране в целом. Такое соотношение наблюдается во всех отраслях, хотя и не в равной мере: относительно более высоки ставки в горной промышленности и строительстве, в оплате всех видов интеллигентного труда (врачи, учителя и инженерно-технические работники всех предприятий). Размеры заработной платы зависят от степени квалификации нанимаемого и от общего стажа его работы, а также от стажа его работы на Севере. Так, опытный учитель, приехавший работать на Север со стажем работы более 5 лет, получает ставку заработной платы на 80% большую, чем молодой специалист, только окончивший учебное заведение. По истечении же 5 лет работы зарплата опытного учителя увеличивается еще на 25%, а молодого специалиста – на 50%. Аналогично положение и инженерно-технического персонала и других представителей высококвалифицированного труда.

Государственные служащие получают специальную надбавку к заработной плате в соответствии с «Законом о регулировании заработной платы в изолированных центрах».

Твердые оклады как в промышленности, так и на строительстве предоставляются только инженерно-техническому персоналу и части высококвалифицированных рабочих. Для большинства рабочих устанавливается почасовая оплата труда при отсутствии твердого нормирования рабочего времени. Учитывая, что основная масса нанимающихся прежде всего стремится заработать побольше денег, предприниматели всемерно поднимают ставку почасовой оплаты и одновременно предоставляют максимум сверхурочной работы, чтобы обходиться возможно меньшим числом рабочих. Широко практикуется увеличение рабочего дня в летнее время, т.е. в период с наибольшей продолжительностью светлого времени суток и относительно теплой погодой. Рабочие обычно идут на это, так как стремятся предельно использовать все имеющиеся время для заработка. Предприниматели же получают еще большую выгоду от полного использования возможного рабочего времени, не увеличивая при этом штаты; в итоге рабочий день в летнее время в среднем 10-12, а в зимнее – 7-8 часов. На сезонных работах (дражная добыча золота, строительство, рыбная промышленность) повсюду практикуется почасовая оплата с предельным использованием физически возможного рабочего времени и с относительно

повышенными ставками оплаты, но без всяких гарантий постоянного обеспечения работой, оплаты возможных периодов временной нетрудоспособности и т.д.

В периоды высокой экономической конъюнктуры, когда очень высоки прибыли и выгодно максимальное увеличение объема продукции, иногда практикуется в виде поощрения дополнительная премиальная оплата в объеме среднемесячного заработка в год. С ухудшением же рыночной конъюнктуры и свертыванием производства сокращаются рабочие часы, увольняются лишние рабочие без всякой компенсации, выходных пособий, страховых по безработице и т.д.

Повышенные ставки заработной платы – основной фактор привлечения рабочей силы, но этого недостаточно для ее закрепления. Более того, высокие заработки привлекают в первую очередь и более всего любителей быстрого обогащения, среди которых преобладают неустойчивые, непостоянные кадры с низкой производственной квалификацией.

Для тех же, кто собирается переезжать на относительно длительный срок или на постоянное жительство, главное – жилищно-бытовые условия. Поэтому для привлечения в новые промышленные центры постоянных кадров необходимо создавать на месте хорошие жилищно-бытовые и культурные условия, причем очень важно создать эти условия уже к моменту прибытия на новое место соответствующих трудовых контингентов.

Подход к проблеме удовлетворения жилищно-бытовых нужд на капиталистическом Севере четко дифференцирован. Инженерно-техническому персоналу, администрации и высшим служащим предприниматели обеспечивают жилищные условия не хуже тех, какие они имели на своих старых местах работы в крупных городах Канады и США. Подобные же условия создаются и для семейных квалифицированных рабочих, которые соглашаются переехать на длительный срок работы. К этим контингентам стремятся по мере сил притянуть и молодежь. Молодежь обычно приезжает на Север с настроением лишь заработать деньги. Но, предлагая молодым специалистам не только высокий заработок, но и хорошие жилищно-бытовые условия, которые они в прежних местах жительства еще не имели (обычно жили в семьях родителей), удается часть их, особенно молодые семьи, склонить к переселению в эти районы на длительный срок.

В отношении же массы сезонных, малоквалифицированных и неквалифицированных рабочих политика совершенно иная. Не только хозяева предприятий, но и некоторые канадские исследователи по вопросам трудовых ресурсов считают, что расходы на обеспечение этой категории трудящихся квартирами неоправданны, ибо такая мера не может закрепить их на месте. Для них строятся обычно общежития с общими комнатами, однако обеспечение рабочих централизованным питанием, рядом коммунальных услуг, включая не только центральное отопление и канализацию, но и душ, прачечные и т.д., и организация культурных развлечений (клуб, кино и спорт) считается обязательным.

Относительное обилие спортивных сооружений и клубов, множество различных религиозных, просветительных и других кружков руководители предприятий создают с двойной целью – отвлечь рабочих, прежде всего молодежь, от пьянства и одновременно получить контроль над рабочими не только на производстве, но и во всем укладе жизни. Расходы же по этим мероприятиям, особенно на строительство клубов и спортивных сооружений, они стремятся переложить на государство и церковь. Широко практикуется проведение различных мероприятий на общественных началах.

Таковы методы комплектования и закрепления кадров на Канадском Севере. Они позволяют, хотя и с трудом, обеспечивать необходимые контингенты рабочей силы для новых промышленных центров, но не приводят к последовательному экономическому развитию северных районов и даже отдельных промышленных центров и комплексов.

Развитие отдельных промышленных центров подчинено интересам только тех промышленных концернов, принадлежащих обычно иностранному капиталу, которые их создали в целях получения нужной продукции с максимальной прибылью, т.е. с максимальной экономической эффективностью использования вложенного капитала и с минимальными издержками. Но такое «обособленное» развитие отдельных промышленных комплексов никак не увязано с экономикой страны в целом или хотя бы окружающего района.

В результате, несмотря на относительно быстрые темпы развития горной промышленности за последние два десятилетия, экономика северных районов в целом развивалась очень слабо. Это выразилось в относительно низких темпах роста населения (гораздо ниже, чем темпы роста промышленной продукции) и в отставании развития энергетики, транспорта и многих других отраслей.

Полное безразличие к судьбам людей и проблемам их существования за пределами того, что получает от них данное предприятие, и тем более к судьбам остального населения, в том числе коренных жителей вновь осваиваемых территорий, естественно, не может способствовать последовательному и гармоническому развитию северных районов в целом, созданию в них устойчивых и надежных экономических перспектив и стимулированию прочного их заселения [3, с. 217-223].

Представляет интерес зарубежный опыт формирования населения и человеческих ресурсов в слабозаселенных местах, ориентированных на развитие одной отрасли. Полезен этот опыт и тем, что в хозяйстве северных субъектов России занимают существенное место горная, лесная и связанные с ними отрасли.

Так, в слабозаселенных районах Крайнего Севера Канады размещены преимущественно целлюлозно-бумажные предприятия, чему способствует наличие обширных лесных массивов. В экономически наиболее развитых районах основными отраслями являются мебельная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная. В районах пионерного освоения ведущей отраслью лесной промышленности является лесозаготовительная.

На характер расселения и формирования населенных пунктов оказывает влияние, прежде всего, ресурсный фактор, определяющий возможность широкого развития отрасли.

Высокие темпы развития производственной инфраструктуры – другая характерная черта освоения слабозаселенных районов Канады. Это, в первую очередь, проявляется в опережающем развитии дорог и транспорта.

Снижение влияния суровых природных условий, неблагоприятного географического положения достигается широким применением техники и механизацией основных производственных процессов, что позволяет сократить до минимума численность рабочей силы и повышать производительность труда.

Таким образом, размещение отраслей лесной промышленности и связанное с ней расселение формируются под воздействием двух групп факторов: с одной стороны – наличие и качество ресурсов, с другой – особенности географического положения,

характер природных условий, степень освоенности территории и экспортная ориентация отрасли.

Ресурсный фактор сохраняет свое значение и при формировании населения и населенных пунктов горнопромышленных районов. В большинстве районов горнодобывающей промышленности проблема рабочей силы стоит весьма остро. Обусловлено это несовпадением размещения естественных ресурсов и населения. Горнодобывающая промышленность – единственный вид хозяйственной деятельности, возникающий на практически неосвоенных и незаселенных территориях Канады. Формирование трудовых ресурсов осуществляется за счет притока населения извне. К районам выхода мигрантов относятся слабо развитые в экономическом отношении страны.

Трудовое население, занятое в развитии горнодобывающей промышленности, можно разделить на несколько профессиональных групп: геологи, изыскатели, строители, транспортники; работники разной квалификации, приезжающие на постоянную работу; инженерно-технический и административный персонал.

Первая группа наиболее мобильна. После окончания работ значительная часть ее покидает район, на постоянное жительство остается не более 10%. Вторая, наиболее многочисленная группа, отличается разнообразием национального состава. Среди рабочих много выходцев из других стран. Для этой группы также характерна высокая мобильность. Третья группа населения, наиболее привилегированная, представлена главным образом англо-канадцами и американцами. Несмотря на привилегированное положение, она также мобильна – средний срок проживания не превышает 4-5 лет.

Анализ количественного соотношения разных групп населения показал, что на долю квалифицированных рабочих приходится 10-15% населения, в том числе около 35% составляет молодежь, имеющая специальное образование и определенные профессиональные навыки, но не нашедшая работу в южных обжитых районах. Более 50% населения составляет наиболее мобильная группа (средний срок проживания не более года), представленная разнородными социальными элементами, занятыми главным образом на сезонной работе. Высокая мобильность населения – характерная черта трудовых ресурсов горнодобывающих центров северных районов. Причины этого кроются в неудовлетворительности жилищно-бытовых условий, постановки школьного образования и медицинского обслуживания, а также в суровых климатических условиях и сезонности работ в ряде отраслей.

Вопрос о наиболее рациональных путях и формах заселения очень сложный. Как показывает опыт ближнего севера Канады, он не имеет однозначного решения. Здесь встречаются все типы расселения, начиная с экспедиционного и вахтенного и кончая современными городами. Тем не менее, в канадской практике освоения районов развития горнодобывающей промышленности все отчетливее проявляется тенденция к созданию на базе перспективных месторождений полезных ископаемых постоянных поселений, рассчитанных на длительный срок существования и являющихся опорными пунктами освоения территории.

Характер и особенности расселения в районах развития горнодобывающей промышленности обусловлены преимущественным воздействием так же двух групп факторов: первая определяющая – наличие ресурсов и экспортная ориентация горнодобывающей промышленности, вторая группа – географическое положение, особенности природных условий и степень освоенности территории. Последние также

оказывают воздействие на характер заселения и формирование населенных пунктов [4, с. 27-63].

Аляска и Канадский Север. Известный специалист по исследованию проблем Зарубежного Севера Г.А. Агранат отмечает, что важнейшей особенностью заселения Зарубежного Севера пришлыми людьми издавна была текучесть населения. Большинство пришлового населения не задерживается на Севере дольше двух-трех лет. Это в наибольшей мере характерно для Канадского Севера, где еще слабо заметен процесс формирования постоянного, т.е. безвыездно или в течение многих лет живущего населения. Рабочие и служащие горнопромышленных предприятий, составляющие подавляющую часть пришлового населения Канадского Севера, заключают трудовые контракты большей частью на 2-3 года.

Характерной демографической чертой Зарубежного Севера в целом является преобладание среди пришлового населения мужчин молодых и средних возрастов и относительно невысокий удельный вес женщин, детей и лиц пожилого возраста. На Аляске средний возраст всего населения – 23,3 года против 29,5 лет в США в целом. Лица старше 65 лет составляют 2,4% населения, а во всей стране – 9,2%.

Для состава переселенцев в северные районы Канады характерен высокий удельный вес недавно прибывших иммигрантов и иностранных поданных. В связи с этим сравнительно пестр национальный состав пришлового населения, особенно в промышленных центрах, возникших в послевоенные годы.

Иммигранты, как правило, находятся в США и Канаде в худшем, часто дискриминационном, экономическом и политико-правовом положении по сравнению с давно натурализовавшимся и родившимся в этих странах населением. Им труднее получить работу в крупных городах и поэтому именно иммигранты прежде других попадают в новые районы.

В отличие от переселенческого движения в западные районы США и Канады в XIX-XX вв. миграция на Север редко носит групповой характер, основанный на этнической, политической или иной общности. Это связано с отсутствием на Севере земледельческой колонизации, которую больше всего отличают такого типа переселения.

География миграций в северные области США и Канады в известной мере определяется социально-экономическими условиями в старых районах. В новые места едут трудящиеся из экономически наиболее неблагополучных областей, наибольшая часть переселенцев – из ближайших с северным центром районов. Фирмы большей частью сами оплачивают проезд и стремятся поэтому найти рабочих в близких к предприятиям местах.

Среди социально-экономических факторов, определяющих условия заселения северных районов, важнейшим является уровень доходов. Суровые условия жизни и работы на Севере вынуждают предпринимателей выплачивать рабочим и служащим повышенную заработную плату. Номинальные часовые ставки заработной платы на Аляске выше в военном строительстве на 82%, в горной промышленности – на 71, в целлюлозной – на 89, в пищевой – на 25, в оптовой торговле – на 51, в розничной – на 74, в финансовых учреждениях на 16% выше, чем в среднем в США (1967 г.).

Жизнь на севере с семьей в условиях дороговизны жилья и товаров потребления нередко сводит к минимуму преимущества высоких заработков. Поэтому лишь высококвалифицированные рабочие, инженеры и представители администрации частных

предприятий, а также высокооплачиваемые государственные служащие сравнительно часто живут в северных районах с семьями.

В некоторых поселениях еще нет тех условий, к которым рабочие и служащие привыкли в среднеширотных освоенных областях США и Канады. Далека от решения жилищная проблема. Недостаток средних школ и тем более высших учебных заведений, не очень квалифицированная медицинская помощь – все это также не способствует оседанию людей на Севере.

На Зарубежном Севере, как правило, отсутствуют детские учреждения; семьи, приезжающие на Север, редко берут с собой родителей мужа или жены, что очень затрудняет уход за детьми. Некоторые буржуазные социологи и этнографы пытаются объяснить трудности прочного заселения Севера исключительно суровыми природными условиями и психологическими факторами. По их мнению, жить в условиях Севера могут лишь люди с особым «душевным», «моральным» складом. Между тем, на Канадский Север, как утверждают многие исследователи, едет много людей, ищущих легкие заработки, морально неустойчивых, скрывающихся от полиции и т.д. Однако большинство авторов справедливо считают, что одна из основных причин нежелания людей жить на Севере – неудовлетворительные социально-экономические и культурно-бытовые условия [5; 6, с. 138-156].

Не праздным является вопрос о финансировании и для зарубежных северных стран, когда речь идет о крупных хозяйственных проектах. Там, как и в России, первоначальный вклад может быть внесен только государством. В Финляндии до 70% стоимости оленеводческой продукции частных владельцев стад возмещает государство, но при ее реализации в магазинах и ресторанах стоимость (цены) повышается в несколько раз. Оленеводы возвращают некоторую, подчас значительную, часть кредитов.

Вместе с тем, соотношение государственных и частных капиталов всегда зависит от многих обстоятельств внешнего и внутреннего характера. Тем не менее, в большинстве развитых стран государство неизменно сохраняло и сохраняет видную роль, даже в США, самой собственнической стране, доля государства в валовой продукции не опускается ниже 30-40%. А в странах Западной Европы эта доля достигает 60-70%.

Элементы хозяйственной, похожей на социалистическую, политики внедрены и в других северных странах – Швеции, Норвегии, Исландии, Гренландии, Фарерских островах; особенно это заметно в американском штате Аляска. В конце 2005 г. здесь прошла международная конференция по «плановому управлению». Особенно примечателен опыт Норвегии, который убедительным образом опровергает миф о низкой эффективности хозяйственного управления при государственной собственности. Получая большие деньги на продаже нефти, государство дотирует многие другие отрасли и проводит успешную социальную политику. Налоги и рентные платежи нефтяных компаний достигают 60-80% их доходов, у нас – хорошо, если 20-30%. Примечательно, что по уровню жизни, или, по новой терминологии, «индекса развития человеческого потенциала», северные страны находятся в первой десятке мирового списка [7, с. 10].

Зарубежные североведы также озабочены вопросом: как осваивать и как заселять Север? Ответ далеко неоднозначен. К примеру, круглый лес менее выгодно вывозить, чем продукты его переработки; на Аляске вывоз кругляка практически запрещен. А выгодно ли перерабатывать на месте нефть – прямого ответа нет; вопрос зависит от расстояния, характера продукции и от многого другого. В этом вопросе на той же Аляске – тоже явные разночтения. Например, У. Уиклу (бывший губернатор Аляски) выступает за

всестороннее освоение края. Профессор экономики Аляскинского университета С. Хейкоксу, наоборот, утверждает, что Аляска была, есть и останется колониальной территорией [7, с. 11]. Остановимся на штате Аляска более подробно.

Аляска представляет собой совершенно новую модель освоения северного сырьевого региона. Здесь невиданным до того образом решены сложные, противоречивые социально-экономические, финансовые, хозяйственные, национально-этнические и, что, пожалуй, примечательней всего, политические проблемы или, во всяком случае, сделана попытка решения. В общем, это – пионерный образец современной практики продвижения на новые земли.

В последнее время эта экономическая база находится не в лучшем состоянии. Между тем уровень благосостояния населения повышается. Само население неуклонно растет: в 1980 г. на Аляске проживали 402 тыс. человек в 2000 г. – 627 тыс., в 2001 г. – 632 тыс. человек. По прогнозам, ежегодный прирост составит в 2001-2010 гг. 0,8%, в 2010-2025 гг. – 1,7%. Демографические показатели свидетельствуют, что северный штат становится стабильным, все более похожим на давно обжитые среднеширотные территории. Доля в населении молодых людей в возрасте до 34 лет за 1985-2000 гг. сократилась с 67 до 53,2%, а доля пожилых, начиная с 55-летнего возраста, увеличилась с 8,4 до 12,9%.

Население стареет. Но все большее число людей остается на Аляске после окончания рабочего контракта или по выходе на пенсию. Власти способствуют формированию постоянного населения. Пенсионерам-старожилам выплачивается дополнительное пособие до 250 долл. в месяц, для них создана сеть пансионатов и санаториев. Доля лиц, проживающих на Аляске более 5 лет, увеличилась с 57% в 1970 г. до 77% в 1990 г. и, по оценке, продолжает расти.

Социально-экономическая динамика, судя по внешним показателям, на первый взгляд не производит столь яркого впечатления. Ежегодные реальные доходы на душу населения в сравнении с показателями по США в целом растут слабо, хотя все-таки растут: с учетом инфляции за 1990-1998 гг. – на 1,1%, за 2000-2010 гг. (прогноз) – на 0,6, за 2010-2025 гг. – на 1,7%. О зажиточности аляскинцев говорит хотя бы такой факт. В частном, индивидуальном владении находится более 9 тыс. самолетов и вертолетов. В расчете на душу населения это в 14 раз больше, чем в США в целом.

Аляска идет по пути выравнивания социальных противоречий, по пути социальной справедливости. Это – единственный штат США, где доходы бедных растут быстрее, чем доходы богатых. При сравнении периодов 1978-1980 и 1996-1998 гг. получается, что в США в целом доходы беднейших 20% населения сократились на 6,5%, а на Аляске они выросли на 17%, соответственно, в США доходы 20% самого богатого населения увеличились на 33%, а на Аляске – лишь на 2%.

В системе здравоохранения в США в среднем 54% услуг осуществляется на «неприбыльной» основе, т.е. за счет государства, на Аляске – 70% (2000 г.). Обращает на себя внимание забота о самых маленьких, есть ряд научных и медицинских программ детского здравоохранения. В колледжах США 23% учащихся обучаются бесплатно, на Аляске – 40%. Но вот в системе услуг по классу «искусство – развлечения» (так по аляскинской классификации) соотношение обратное: в США они на 24% бесплатные, на Аляске – только на 1,1 % (2000 г.). В какой-то мере это можно объяснить тем, что на Аляске давно пропагандируется свой, аляскинский образ жизни, который не очень вяжется с американской массовой культурой. Аляскинцы создают свой культ, возвеличивающий природу, они высоко ставят ценности жизни первопроходцев,

напоминающие дух американского Запада, дух золотых лихорадок, – все то, что противопоставляется не очень нравящейся многим северянам современной американской этике отношений между людьми.

Несколько слов о социальных привилегиях. Население полностью освобождено от региональных и местных налогов. Власти осуществляют программы ускоренного бытового обустройства людей. К 2004 г. 84% населения должно быть обеспечено централизованными или автономными системами водопровода и канализации. В 1990 г. этот показатель равнялся 40%, в 1980 г. – 20%. Задача нелегкая, дорогая, на Аляске почти 350 поселений, в подавляющем большинстве из них проживает совсем немного – от нескольких десятков до нескольких сотен – человек; для каждого поселка нужно соорудить технически сложные в холодном климате устройства.

За последние десятилетия жизнь стала лучше, хотя все еще далека от оптимума. В 1970 г. 41% аборигенов Аляски находились, по американским стандартам, ниже уровня нищеты, в 1990 г. все еще 23%, теперь несколько меньше. Уровень образованности повышается быстрее, чем планка благосостояния. В 1970 г. только 21% коренных жителей заканчивали среднюю школу, в 1990 г. – уже 62%.

Малые народы Аляски – на развилке. Одни из них больше других оказались верными традиционному образу жизни, они пытаются сохранить себя как этнос; другие сильно американизировались, до 20% их постоянно живут в крупных городах, они быстро прошли путь, как говорят американцы, «от интерната к Интернету». Первые живут хуже, чем вторые. Сами американцы достаточно критично относятся к своим достижениям. Авторитетная комиссия, изучавшая в 1998-1999 гг. положение туземцев Аляски, заключила: «Какие слова мы бы ни произносили, характеризуя их жизнь, нет сомнения, что они находятся на грани выживания». Но чего стоит один тот факт, что за 30 лет (1970-2000 гг.) численность аборигенов Аляски увеличилась вдвое, их сейчас около 100 тысяч, столь большой прирост – вещь совсем не частая у древних малых народов, оказавшихся под прессом мощного пришлого этноса. Это заставляет положительно оценить многое в национально-этнической политике США на Севере.

Откуда же берутся средства, обеспечивающие стабильность экономики, очевидное повышение уровня жизни, сохранение специальных привилегий? Путем перераспределения прибылей, получаемых владельцами базовых, сырьевых отраслей. Всего на Аляске фирмы отчисляют в федеральную и региональную казну, а также на социальные нужды по другим каналам (включая помощь коренному населению) до 40-50% своих доходов, что значительно выше, чем в других американских штатах. Свидетельством роста участия фирм в финансах штата служит и динамика структуры бюджета, где доля внутренних источников значительно выросла (с 45% в 1965 г. до 83% в 1999 г.) при резком уменьшении доли федеральных дотаций.

Бремя помощи штату перемещается, таким образом, с федеральной казны на частные фирмы. При этом федеральный центр не перестает заботиться о штате. Забота эта заключается в сохранении привилегий, в специальных программах и трансфертах, особенно в части развития инфраструктуры [8, с. 37-44].

Для всей территории Зарубежного Севера характерно заметное разнообразие административно-политических форм местной жизни. В одних случаях – это договорные отношения, в других – самостоятельные округа, кое-где, довольно редко, – резервации. Во многом это зависит от общей государственной политики – монокультурность или ставка на разнообразие культур.

Но повсюду – полная свобода передвижения. Самое главное – обильная помощь государства. При создании округа Нунавут канадское правительство предоставило единовременное пособие – около 1 млрд. долл., или более 200 тыс. на душу населения. При нашем современном денежном богатстве это было бы достижимо.

Вместе с тем отдельные ученые говорят о возможной, если не о неизбежной акультивации, этнической деградации малых древних народов. Признаки этого уже заметны на Аляске, где многие аборигены по образу жизни и уровню благосостояния мало отличаются от «обычных» американцев. Хорошо это, или плохо, вопрос. Однако академик В.П. Казначеев считает, что человечество от этого много потеряет. Он видит в биогенетике и культуре коренных северян немало ценного для «бледнолицых» [7, с. 12].

Правительство США с помощью специальных экономических зон для предприятий решает проблему снижения уровня безработицы, что особенно актуально для урбанизированных округов. Общие выгоды от успешно функционирующих предпринимательских зон включают, в частности, сокращение выплат пособий по безработице и увеличение общих налоговых поступлений, что является результатом развития местного производства.

В США учитывается и этнический признак дифференциации при выделении территорий традиционного проживания коренных жителей и национальных меньшинств. Поддержка экономического развития этих регионов и организаций является одним из важных приоритетов экономической политики государства. За последние 10-15 лет количество созданных при участии национальных меньшинств фирм увеличилось более чем вдвое по сравнению с общим числом вновь созданных в США компаний, а их суммарное годовое производство превышало в этот период 200 млрд. долл.

Но чаще всего при территориальной дифференциации приполярных стран принимается во внимание совокупность северных признаков, проявляющаяся в низком уровне социально-экономического развития и благополучия (Швеция, Финляндия, Норвегия, Канада).

Для зарубежного опыта характерно, что при освоении труднодоступных северных территорий формируются комфортные условия обитания населения, соответствующие принятым для страны стандартам. Это касается всех сторон жизни: жилищные условия, набор пищевых продуктов, медицинское обслуживание, доступность образования, интеллектуальное развитие. При таком подходе эффект внешних климато-географических факторов в отношении здоровья существенно снижается, и меры социальной защиты в виде льгот и компенсаций утрачивают свою значимость и носят в основном символический характер. Они касаются беременных женщин, детей раннего возраста, тяжело больных, инвалидов и престарелых. Набор мер социальной защиты и их количественное выражение не носит характер тяжелого бремени для локального и государственного бюджетов. Среди них могут быть незначительные налоговые льготы, частично бесплатное медицинское обслуживание, адаптированная к региону система медицинского страхования. Данные медицинской статистики показывают, что структура здоровья, показатели рождаемости, заболеваемости, смертности, средней продолжительности жизни при таких условиях имеют региональную специфику, однако не носят катастрофического характера. Влияние природных экологических факторов на организм человека невозможно свести к нулю. Однако, варианты коррекции, профилактики реальны лишь в условиях полноценной жизни. Ряд стран, имеющих северные территории, придерживаются описанного принципа. К ним относятся скандинавские государства, США, Канада.

Формирование населения и человеческих ресурсов в приполярных районах Норвегии, Швеции и Финляндии. Приполярные районы Норвегии, Швеции и Финляндии, расположенные к северу от 64-65° с.ш., включают следующие административно-территориальные единицы: фюльке Нурланн, Тромс и Финнмарк в Норвегии, лены Вестерботтен и Норботтен в Швеции, губернии Оулу и Лалпи в Финляндии. Рассматриваемая территория занимает более 400 тыс. кв. км и имеет 1,6 млн. человек населения. Примерно две трети ее расположены за Полярным кругом.

Приполярные районы стран Северной Европы в силу суровых природных условий и значительной удаленности от главных экономических центров долгое время представляли собой малообжитую и экономически слабоосвоенную территорию.

На долю приполярных районов накануне второй мировой войны приходилось примерно 40% территории, но менее 10% населения и лишь 3-4% суммарного промышленного производства Норвегии, Швеции и Финляндии в целом. При этом отклонения по отдельным странам от этих средних показателей были сравнительно невелики.

После второй мировой войны, когда капиталистическая система лишилась возможности надежно обеспечивать возрастающие потребности промышленно развитых стран в сырье за счет поставок его из бывших колониальных и зависимых стран, проблемы обеспечения промышленности сырьем стали решаться путем форсированного освоения сырьевых ресурсов, сосредоточенных в еще необжитых и слабоосвоенных районах Крайнего Севера.

В результате ярко выраженного государственно-монополистического характера послевоенного хозяйственного освоения приполярных районов доля государственного сектора в промышленном производстве достигла в 1963-1965 гг. в приполярных районах Швеции и Норвегии примерно 30-35%, в Финляндии – примерно 45-50%. Эти цифры значительно превышают долю государственного сектора в общем промышленном производстве стран Северной Европы.

Государственно-монополистическое вмешательство в промышленное развитие приполярных районов нашло свое выражение в разработке рассчитанных на длительные сроки специальных правительственных программ, направленных на создание «инфраструктуры» и привлечение частного капитала и трудовых ресурсов в эти новые районы.

Одной из основных задач, поставленных перед организациями, занятыми составлением программ развития экономики приполярных районов, является выработка рекомендаций, направленных на улучшение структуры и размещения промышленности.

Индустриализация приполярных районов всех трех стран происходит в основном за счет собственных трудовых ресурсов, путем их внутрирайонного территориального и отраслевого перераспределения. Удельный вес приполярных районов в общем населении этих стран увеличился незначительно по сравнению с ростом их удельного веса в промышленном производстве.

Доля Северной Норвегии во всем населении страны с 1938 по 1965 г. практически не изменилась и составляла соответственно 12 и 12,1%. В приполярных районах Швеции этот показатель изменился с 6,2 до 6,4%. Доля Северной Финляндии, куда после войны направлялся значительный поток переселенцев из южных районов, выросла в общем населении страны более заметно – с 11,9 до 13,9%, однако и здесь темпы прироста населения отставали от темпов прироста промышленной продукции.

Для промышленного освоения приполярных районов стран Северной Европы характерно весьма экономное использование трудовых ресурсов. При сооружении новых и расширении действующих предприятий рабочая сила в промышленное производство привлекается обычно за счет населения прилегающих сельских местностей, т.е. населения, которое ранее было занято в сельском и лесном хозяйстве и прибрежном рыболовстве. Значительным источником пополнения рабочей силы в приполярных районах служит также привлечение в промышленность народности саами, основным занятием которой до второй мировой войны было оленеводство и кустарные промыслы.

На севере Норвегии и Финляндии перемещение населения в промышленность сопровождается созданием непосредственно у предприятий поселков городского типа. На севере Швеции этот процесс концентрации населения в городах и поселках вокруг промышленных предприятий проходит значительно медленнее. Это объясняется хорошим развитием в приполярных районах Швеции сети автомобильных дорог, отлично налаженным автобусным сообщением и высокой степенью «автомобилизации» населения, благодаря чему рабочие, проживающие в 10-20 км от места работы, затрачивают на дорогу в оба конца не более 30-40 мин.

Приполярные районы стран Северной Европы специализируются преимущественно не на трудоемких, а на капиталоемких, материалоемких и энергоемких производствах и при этом располагают (особенно в Финляндии и Норвегии) значительными резервами рабочей силы, «освобождающейся» в сельском хозяйстве, прибрежном рыболовстве и других малопродуктивных по сравнению с промышленностью отраслях. Поэтому приполярные районы Норвегии, Швеции и Финляндии в отличие от Северной Канады и Аляски не испытывают недостатка в рабочей силе за исключением квалифицированной, спрос на которую увеличивается, а подготовка требует значительных средств и времени [9, с. 231, 232, 239-240].

Перед промышленностью приполярных районов стран Северной Европы весьма остро стоит проблема повышения производительности труда. Частные и государственные промышленные компании, учитывая весьма высокие издержки производства и высокую капиталоемкость отраслей специализации, стремятся снизить дополнительные (вследствие удаленности, природной суровости и необжитости территории, недостаточного развития вспомогательных и обслуживающих отраслей) затраты путем максимального улучшения организации производства, применения новейшей технологии, комплексной механизации и автоматизации, определения оптимальных размеров предприятий.

Список литературы

1. Пилясов А.Н. Новая роль государства в развитии хозяйства регионов Севера // Север как объект комплексных региональных исследований / Отв. ред. В.Н. Лаженцев. – Сыктывкар, 2005. – С. 419-477.
2. Харевский А.А. Зарубежный опыт государственной региональной политики // Север как объект комплексных региональных исследований / Отв. ред. В.Н. Лаженцев. – Сыктывкар, 2005. – С. 406-418.
3. Пузанова В.Ф. Особенности формирования трудовых ресурсов и развития промышленных центров на севере Канады // Проблемы Севера. Вопросы промышленного развития районов Севера. – М.: Наука, 1967. – Вып.12. – С. 217-230.
4. Салтыковская Л.В. Ближний Север Канады. Природные ресурсы, хозяйство, расселение. – М.: Наука, 1982. – 79 с.

5. Агранат Г.А. Новая техника и освоение зарубежного Севера. – М., 1960. – 116 с.
6. Агранат Г.А. Зарубежный Север: опыт освоения. – М., 1970. – 414 с.
7. Агранат Г.А. Неустоявшийся Север // Север: наука и перспективы инновационного развития / Отв. ред. В.Н. Лаженцев. – Сыктывкар, 2006. – С. 8-17.
8. Агранат Г.А. Аляска – новая модель развития // ЭКО. – 2003. – №6. – С. 36-60.
9. Карпов Л.Н., Лебедев С.Л., Соколов М.Н. Сдвиги в развитии и размещении производительных сил приполярных районов Норвегии, Швеции и Финляндии после второй мировой войны // Проблемы Севера. Вопросы промышленного развития районов Севера. – М.: Наука, 1967. – Вып.12. – С. 231-241.

Literature

1. Pilyasov A. N. New role of the state in the development of the Northern regions economy // The North as the object of complex regional researches / editor-in-chief V. N. LaShentsev / Syktyvkar, 2005. - P. 419-477.
2. Kharevskiyi A. A. Foreign experience of public regional policy // // The North as the object of complex regional researches / Editor-in-chief V. N. Lazhentsev / Syktyvkar, 2005. - P. 406-418.
3. Puzanova V. F. Features of labors resources forming and of the development of industrial centers in the north of Canada // Problem of North. Questions of industrial development of Northern districts - Moscow: Science, 1967. – Issue 12. - P. 217-230.
4. Saltiykovskaya L. V. The Near North of Canada. Natural resources, economy, settling apart. - Moscow: Science, 1982. - 79 p.
5. Agranat G. A. New technique and mastering of foreign North. – Moscow, 1960. - 116 p.
6. Agranat G. A. Foreign North: mastering experience. Moscow, 1970. - 414 p.
7. Agranat G. A. Unwithstanding North // North: science and prospects of innovative development / Editor-in-chief V. N. Lazhentsev. - Syktyvkar, 2006. - P. 8-17.
8. Agranat G. A. Alaska - the new model of development // ЕКО. - 2003. - №6. - P. 36-60.
9. Karpov L. N. Lebedev S. L. Sokolov M. N. Changes in the development and placing of productive forces of circumpolar districts of Norway, Sweden and Finland after the second world war // Problem of North. Questions of industrial development of Northern districts – Moscow: Science, 1967. – Issue 12. - P. 231-241.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Афанасьев В.Б. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», аспирант, факультет управления; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8212) 43-48-49. E-mail: management@syktsu.ru

Бадюкина Е.А. – ГОУ ВПО «Сыктывкарский государственный университет», профессор кафедры финансового менеджмента, к.э.н.; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел.(8212) 43-48-49.

Ботнарюк М.В. – ГОУВПО «Морская государственная академия имени адмирала Ф.Ф.Ушакова» доцент кафедры «Экономика и менеджмент», к.э.н.; Краснодарский край, г. Новороссийск, ул. Ленина, 93; тел. 8 (8617) 64-78-40; 8-918-19-44-100. E-mail: mia-marry@mail.ru

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

Гладкова М.В. - ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет», старший преподаватель кафедры маркетинга и статистики; г. Сыктывкар, ул. Старовского, 55; тел. (8212) 43-48-49, моб. тел.+79087179447. E-mail: mvgladkova@mail.ru

Голованова П. Н. - Коми республиканская академия государственной службы и управления; соискатель кафедры экономики и государственного и муниципального управления Коми республиканской академии государственной службы и управления; 167000, г. Сыктывкар, ул. Коммунистическая, д. 11, кафедра экономики и государственного и муниципального управления. Тел (8212) 244370, E-mail: mpz-davron@mail.ru.

Змияк С.С. – ФГОУ ВПО «Северо-Кавказская академия государственной службы», доцент кафедры; г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, д. 285, кв. 15; тел. моб. 8-918-569-29-69; тел. раб. 8-863-269-62-58. E-mail: sergey_zzzzz@mail.ru

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

Котляров И.Д. - Санкт-Петербургский филиал Государственного университета – Высшая школа экономики, к.э.н., доцент кафедры экономики фирмы; г. Санкт-Петербург. E-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

Назарова И.Г. – ГОУ ВПО «Ухтинский государственный технический университет», зав. кафедрой финансов, кредита и бухучета, к.э.н., доцент; г. Ухта, ул. Первомайская, д.13; тел. 8 (82147) 7-49-00. E-mail: rector@ugtu.net

Фаузер В.В. - Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми НЦ УрО РАН; ГОУВПО «Сыктывкарский государственный университет»; зав. отделом социально-экономических проблем и лабораторией демографии и социального управления; зав. кафедрой менеджмента; д.э.н.,

профессор; 167982, г. Сыктывкар, ГСП-2, ул. Коммунистическая, 26; 8 (8212) 44-08-74; fauzer@iespn.komisc.ru

authors

Afanasiev V.B. - Syktyvkar State University, postgraduate student at Management department, Syktyvkar, Starovsky Street, 55. Phone (8212) 434849. E-mail: management@syktsu.ru

Badokina E.A. - Syktyvkar State University, dean of Financial-economic department, candidate of economic sciences, professor; Syktyvkar, Starovskiy St. 55, tel. (8212) 437406.

Botnariyk M.V. – Admiral Ushakov maritime state academy, associate professor, candidate of economic sciences, department of economy and management, 93, Lenina avenue, Novorossyisk, Krasnodar region, 353918, Russia. Phone: (8617) 647840; +79181944100. E-mail: mia-marry@mail.ru

Bushueva L.I. - Syktyvkar State University, dean of Management department, doctor of science, economics, associate professor. Syktyvkar, Starovsky Street, 55. Phone (8212) 434849. E-mail: management@syktsu.ru

Gladkova M.V. - Syktyvkar State University, assistant professor, department of marketing and statistics. Syktyvkar, Starovsky Street, 55. Phone +79087179447. E-mail: mvgladkova@mail.ru

Golovanova P.N. - Komi Republican Academy of Public Administration and Management; postgraduate student of the Department of Economics and Public Administration of Komi Republican Academy of Public Administration and Management; 167000, Syktyvkar, Communisticheskaya 11, Department of Economics and Public Administration. Tel (8212) 244370, E-mail: mpz-davpon@mail.ru.

Zmiyak S.S. - The North-Caucasus Academy of Public Administration, associate professor, Rostov-on-Don, M.Gorkiy st. 285, apartment 15; tel. +79185692969; (863)2696258. E-mail: sergey_zzzzz@mail.ru

Ivanov V.A. – Institute of social-economic and North energy problems of Komi Scientific center YrO RAN, chief of agrarian economy laboratory, Doctor of Economics, professor; Syktyvkar, 26 Kommynisticheskaya st, phone: (8212) 245245; e-mail: v_ivanov@iespn.komisc.ru

Kotlyarov I.D. - State University - The Higher School of Economics (Saint-Petersburg branch); Ph.D. in economics, associate professor, Saint-Petersburg. E-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

Nazarova I.G. - Ukhta state technical university, head of department of finance, credit and accountancy, Ph.D in economics, associate professor; Ukhta, Pervomayskaya st.,13. tel. (82147) 74900. E-mail: zavfk@ugtu.net

Fauzer V.V. - Institute of social-economic and North energy problems of Komi Scientific center Ural Branch of RAS, the head of social-economic problems and laboratory of demography and social management department; Syktyvkar State University, head of management department, Doctor of Economics, professor, 167982, Syktyvkar, GSP –2, 26 Kommunisticheskaya st., phone: (8212) 440874; fauzer@iespn.komisc.ru