



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО

№ 11–12 2012 (ноябрь–декабрь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Ю.Б. Миндлин – к.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ
А.М. Абрамов – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
В.И. Бусов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
А.М. Воронов – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ
В.А. Горемыкин – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
В.И. Дорофеев – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
С.П. Ермаков – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Н.А. Лебедев – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
Б.Б. Леонтьев – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
М.М. Малышева – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Б.Л. Межиров – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
В.Н. Незамайкин – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Н.С. Нижник – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
Р.Б. Новрузов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
И.Н. Рыкова – д.э.н., проф., Директор Института инновационной экономики Финансового университета при Правительстве РФ
М.А. Рыльская – д.ю.н, доцент Российской таможенной академии
А.А. Сумин – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России
А.А. Фатьянов – д.ю.н., профессор Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ"

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»

Адрес редакции и издателя:
109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10
Тел./факс: 8(495) 755–1913
E–mail: redaktor@nauteh–journal.ru
Http: // www.nauteh–journal.ru
Http: // www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА
ПОЛИТИКА И ПРАВО В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

VIP Studio ИНФО (www.vipstd.ru)

Подписной индекс издания
в каталоге агентства «Почта России» – 10472

В течение года можно произвести
подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей

несут полную ответственность за точность
приведенных сведений, данных и дат

При перепечатке ссылка на журнал
«Современная наука: Актуальные проблемы
теории и практики» обязательна

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 20.12.2012г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- М.А. Хаматханова** – Сущностные характеристики и механизм построения современного рынка труда
M. Hamathanova – Essential characteristics and mechanism of building a modern labor market 3

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- А.Н. Ряховская, О.Г. Крюкова, М.В. Ерхов** – Зарубежный опыт устойчивого регионального развития на основе реализации национальных проектов
A. Ryakhovskaya, O. Kryukova, M. Erkhov – Foreign experience of regional sustainable development through the implementation of national projects 7

- В.В. Ильин, Ю.Н. Шедько** – Подходы к оценке социально-экономической эффективности развития регионов России
V. Ilyin, Yu. Shed'ko – Approaches to the assessment of the socio-economic benefits of the development of Russian regions 14

- Н.М. Лагутова** – Организация управления региональным здравоохранением в Российской Федерации
N. Lagutova – Management of regional health organization in the Russian Federation 16

- Н.Ю. Медведев** – Стратегическое направление развития социально-экономического сектора Калининградской области
N. Medvedev – Strategic direction for the socio-economic sector of the Kaliningrad region 19

- Ю.Б. Миндлин** – Региональный кластер, как локализованное организационное образование
Yu. Mindlin – Regional clusters as localized education 22

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

- Ф.Ш. Насреддинов** – Признаки проблемных кредитов и управление их качеством
F. Nasreddinov – Signs of problem loans and managing quality 32

- А.Р. Сидорович** – Меры по совершенствованию системы управления государственным внутренним долгом
A. Sidorovich – Measures to improve the management of public domestic debt 35

- Д.К. Турсынбаева** – Некоторые вопросы оценки эффективности управления активами накопительных пенсионных фондов Казахстана
D. Tursynbaeva – Some questions assess the effectiveness of asset management pension funds of Kazakhstan 41

- Э.А. Иванов** – Теоретические основы финансового контроля за противодействием легализации доходов полученных преступным путем в финансово-кредитных учреждениях
E. Ivanov – Theoretical basis of financial control of AML from crime in the financial and credit institutions 45

- И.В. Иванова** – Понятие, сущность и правовое регулирование Российской банковской системы
I. Ivanova – Concept, essence and regulation of the Russian banking system 48

- Н.Л. Степанова** – Основы факторинговых операций
N. Stepanova – Factoring Fundamentals 51

- С.С. Величко** – Качество оказания банковских услуг
S. Velichko – The quality of banking services 54

ПОЛИТИКА И ПРАВО В СОВРЕМЕННОМ
ОБЩЕСТВЕ

- Ю.Н. Полтавец, Е.Г. Чигинцева** – Правовой статус работников надомного труда. Исторический аспект и правовой статус по трудовому кодексу Российской Федерации
Yu. Poltavets, E. Chigintseva – Legal status of domestic labor. Historical aspect and the legal status by the Labour Code 56

- Г.А. Насырова** – Антимонопольное регулирование в страховой отрасли
G. Nasyrova – Antitrust regulation in the insurance industry ... 60

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ В XXI ВЕКЕ

- Н.М. Анохина** – Совершенствование системы контроля, мотивации и стимулирования муниципальных служащих
N. Anokhina – Improvement of the system of control, motivation and incentives of municipal employees 64

- А.С. Попов** – Организация управления на муниципальном уровне: вчера и сегодня
A. Popov – Organization of management at the municipal level: Yesterday and Today 67

- А.А. Дранаева, А.А. Русинов** – Проблемы государственного регулирования тарифной политики в электроэнергетике
A. Dranaeva, A. Rusinov – Problems of state regulation in the electricity tariff policy 70

- Т.В. Белопольская** – Направления государственного регулирования структурных трансформаций в экономике
T. Belopolskaya – Areas of the state regulation of the structural transformations in the economy 72

- В.В. Воробьева** – Методы и инструменты государственного регулирования рационального использования рекреационных ресурсов
V. Vorob'eva – Methods and instruments of state regulation of rational use of recreational resources 75

ИНФОРМАЦИЯ

- Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале 78

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И МЕХАНИЗМ ПОСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА ТРУДА

ESSENTIAL CHARACTERISTICS AND MECHANISM OF BUILDING A MODERN LABOR MARKET

M. Hamathanova

Candidate of sociological sciences, Associate Professor, Tyumen State Oil and Gas University

Annotation

The pressing questions sanctified to consideration of essence and mechanisms of construction of modern labour-market are investigational in the article. The walkthrough of different approaches of home and foreign scientists is conducted to interpretation of economic concept "Labour-market". The mechanism of construction and functioning of labour-market is studied in detail, his distinguishing features inherent to the administratively-command economy and open market are educed. A separate accent is done on state methods and methods of adjusting of labour-market, and also on the motivational constituent of mechanism of construction of modern labour-market. The list of principles, on that it is necessary to lean in the process of choice and development of mechanism of construction of modern labour-market, is set forth.

Keywords: labour, labour-market, motivation, mechanism, labour force, labour potential, employment.

Хаматханова Макка Алаудиновна

К.с.н., доцент,

Тюменский государственный нефтегазовый университет

Аннотация

В статье исследованы актуальные вопросы, посвященные рассмотрению сущностных характеристик и механизмов построения современного рынка труда. Проведен критический анализ различных подходов отечественных и зарубежных ученых к трактовке экономического понятия "рынок труда". Детально изучен механизм построения и функционирования рынка труда, выявлены его отличительные черты, присущие административно-командной экономике и свободному рынку. Отдельный акцент сделан на государственных способах и методах регулирования рынка труда, а также на мотивационной составляющей механизма построения современного рынка труда. Сформулирован перечень принципов, на который следует опираться в процессе выбора и разработки механизма построения современного рынка труда.

Ключевые слова:

Труд, рынок труда, мотивация, механизм, рабочая сила, трудовой потенциал, занятость.

В условиях рыночных отношений существенное значение в изучении проблем экономики труда имеет анализ рынков труда и занятости населения. Рынок труда и занятость населения занимают особое место в системе рыночных отношений. Рынок труда находится под воздействием многих факторов, большинство которых зависят от товарного рынка. Конъюнктура рынка формируется под воздействием состояния экономики, способа ведения хозяйства и структурных изменений, технического и организационного уровня предприятий, количественно-качественной сбалансированности средств производства и рабочей силы [2]. Большинство экономических, социальных, демографических явлений, протекающих в рыночной экономике, прямо или косвенно, полностью или частично отражают процессы, происходящие на рынке труда. Будучи неотъемлемым звеном современной экономики, рынок труда играет важную роль в системе воспроизводства. Именно на рынке труда происходит купля-продажа рабочей силы, оценивается ее полезность и общественная значимость. Международная организация труда неоднократно называла XX век веком труда и людей труда [6]. Эволюция труда в XXI

веке представляет собой исключительное явление, где феноменальным аспектом выступают эффективность управления, создание будущих управленческих систем, распространение в обществе идей гуманизма в их феноменальной предопределенности. Рынок труда является важнейшим звеном национальной и мировой рыночной цивилизации, на нем формируются трудовые ресурсы творческого типа, которые осуществляют повседневную эволюцию общества.

В связи с этим научный поиск путей решения проблем, связанных с построением благоприятных условий для повышения человеческого потенциала является актуальным и имеет большое теоретическое и практическое значение. Особого внимания требуют, прежде всего, вопросы регулирования занятости и рынка труда в целом. Основными направлениями экономического анализа в данном случае является выявление факторов, воздействующих на спрос и предложение, точнее на их соотношение, на рынке труда, на формирование занятости населения, организацию трудоустройства. Эти проблемы возникают и существуют во всех странах и рассматрива-

ются учеными–экономистами как на макроэкономическом, так и на микроэкономическом уровнях. При этом глубокое понимание фундаментальных основ экономики труда играет ключевую роль в осознании множества социальных проблем и явлений. Данные обстоятельства обусловили выбор темы исследования, определили его композиционную платформу и цели.

Вопросам регулирования рынка труда, занятости и безработицы посвящены работы многих современных отечественных исследователей, к числу которых можно отнести Т. Батяеву, В. Боровика, Л. Гордона, С. Дудникова, Э. Клопова, Ю. Колесникова, Г. Осипова, В. Похощева, А. Попова, О. Ромашова, Д. Чернейко, Л. Чижову и др. Изучением проблемы механизмов построения, формирования и функционирования рынка труда занимались экономисты мирового уровня такие как Дж. Гэлбрейт, Дж. Гобсон, Дж. Коммонс, Р. Коуз, У. Митчелл, Д. Норт и др.

Таким образом, принимая во внимание вышеизложенное цель статьи можно определить следующие образом: изучить сущностные характеристики рынка труда и проанализировать механизмы его построения на современном этапе.

Сложность и многогранность проблемы рынка труда обусловили разносторонность подходов к ее анализу и существование многих направлений ее исследования. Мировой опыт свидетельствует, что рынок труда не может существовать вне конкурентной, основанной на частной собственности экономики и демократических общественных институтах.

В современной литературе невозможно найти однозначную трактовку понятия рынка труда. Одни ученые считают, что рынок труда – это механизм (институт), который объединяет, сводит вместе продавцов товара "рабочая сила" (работников) и покупателей этого товара (работодателей) [5], другие – что он представляет собой механизм согласования интересов работодателей и наемной рабочей силы [3], третьи – что это специфический вид товарного рынка, содержанием которого является купля-продажа товара особого рода – рабочей силы или способности человека к труду [11].

Также существует мнение, что понятие "рынок труда" и "рынок рабочей силы" отличаются друг от друга, поскольку рабочая сила представляет собой потенциальную способность к труду, а труд – функционирующую способность. Согласно данному тезису понятие "рынок рабочей силы" несколько шире, так как оно охватывает отношения не только занятых, но и относительно незанятых членов общества, которые активно ищут работу, т.е. включает в себя и занятых, и безработных. Понятие "рынок трудовых ресурсов" значительно шире, потому что характеризует трудовые ресурсы общества. Итак, согласно с данными утверждениями, рынок рабочей силы

расширяет горизонты социально–трудовых отношений до масштабов экономически активного населения, а в узком смысле понятие "рынок рабочей силы" используется для характеристики отношений относительно безработных. Определенная часть экономистов полностью опровергает данный подход, поскольку ученые убеждены, что экономически приемлемым и равнозначным следует считать использование двух терминов – рынок рабочей силы и рынок труда, поскольку они тесно связаны, взаимодополняются, переходя в процессе рыночных отношений из одного в другой [4].

Принимая во внимание тот факт, что на современном этапе развития мировой экономики важной стратегической задачей любого государства является построение социально ориентированной рыночной модели, рынок труда, являющийся неотъемлемой составляющей данной модели, воспринимается и трактуется также через призму социальноответственной экономики. Так, отечественные ученые Т. Смирнова [10] и А. Рофе [9] считают, что социально ориентированный рынок труда представляет собой систему социально–экономических отношений. Эти отношения регулируют воспроизводство рабочей силы в направлении формирования, распределения, перераспределения и его эффективного использования в условиях устойчивого экономического развития; обеспечивают высокий уровень занятости и доходов рабочей силы, а также приводят к высоким стандартам качества жизни населения.

Заслуживает отдельного рассмотрения, позиция зарубежных ученых, которые трактуют особенности и специфику рынка труда, опираясь на уже развитые экономические отношения, состоящую инфраструктуру социума, эффективно действующие механизмы гражданского общества. Согласно данному подходу рынок труда представляет собой целостную систему взаимоотношений индивидов, организаций и государства, которая обеспечивает удовлетворение потребностей отдельной личности в развитии и воспроизведении, а также в росте благосостояния общества в целом.

В постсоциалистических государствах наиболее популярным является следующий подход к познанию сущности рынка труда. Являясь важнейшим элементом рыночной экономики, рынок труда представляет собой систему общественных отношений, призванных обеспечить нормальное воспроизводство и эффективное использование товара "рабочая сила". Этот рынок выполняет функции механизма распределения и перераспределения рабочей силы по сферам и отраслям хозяйства, видам и формам деятельности на основе критерия эффективности ее использования в соответствии со структурой общественных потребностей и форм собственности [7].

Наиболее удачным, по мнению автора, является ут–

верждение о том, что в современной рыночной экономике о рынке труда следует говорить не только как о рынке живого труда. Существуют весомые доказательства включения в рынок труда также и рынка рабочих мест, потому что реально и постоянно существуют спрос на них и их предложение. Такой вывод можно сделать на основании рассуждения о том, что хозяйство предпринимателя, который является и работодателем, объединяет труд многих работников так, что каждый из них закрепляется за определенным рабочим местом, а все рабочие места связаны между собой технологией и внутрифирменной кооперацией. Поэтому предприниматель, покупая рабочую силу, одновременно предлагает работнику трудиться на определенном рабочем месте. В свою очередь, и работник, продавая свою рабочую силу, создает спрос на определенное рабочее место. Итак, сделка купли – продажи рабочей силы произойдет лишь тогда, когда рабочее место соответствует требованиям работника и наоборот. Все это означает, что наемный работник и работодатель – предприниматель в равной степени выступают на рынке труда как владельцы: работник как собственник товара "рабочая сила", а работодатель – предприниматель как владелец своего хозяйства и всех рабочих.

Как известно, важнейшим компонентом рынка труда является механизм его построения и функционирования, посредством которого взаимодействуют и согласуются интересы различных групп работодателей и трудового населения. Их интересы разнонаправлены: первые стремятся к получению прибыли, вторые – к получению дохода. Причины несовпадения интересов могут носить не только экономический, но и организационный, технологический, политический и национальный характер. Механизм построения и функционирования рынка следует рассматривать как подсистему общего механизма регулирования экономической системы в целом, которую еще называют "механизмом равновесия" [8]. В условиях командно-административной системы так называемое равновесие "достигалось" путем обеспечения "полной занятости" при игнорировании проблемы порядка и регулирования. Учитывался только спрос на рабочие места, но не учитывалось предложение. Тоталитарному государству не столь важно, используется ли людской потенциал эффективно и в соответствии с личными интересами людей. Для него значимо другое – иметь население в безоговорочном подчинении, а личные интересы удовлетворять по минимуму, что исключает экономическую и социальную независимость человека. Свободный рынок труда в такой ситуации просто не нужен. В условиях же переходной экономики существует потребность в создании механизма, адекватного существующей форме порядка вещей и учитывающего непрерывный инновационный процесс.

Автор считает, что определяя механизм построения

современного рынка труда необходимо опираться:

- ◆ *во-первых*, на классификацию типов рынка труда в зависимости от звена общественного производства – на внутрифирменный и национальный (одновременно помня о том, что национальный рынок труда не может существовать отдельно от внутрифирменного),

- ◆ *во-вторых*, на фазы процесса воспроизводства рабочей силы, которые можно рассматривать или обобщенно, или более детально.

Известно, что в современных условиях не существует страны, в которой бы государственные органы не регулировали процессы воспроизводства рабочей силы как на национальном уровне, так и на уровне фирм, и в какой бы работодатели совсем не уделяли внимания определенным процессам воспроизводства рабочей силы. Можно говорить лишь о степени влияния государства и работодателей на эти процессы, которое зависит, прежде всего, от модели экономического развития, принятой в той или иной стране.

Формируя механизм современного рынка труда целесообразно рассмотреть виды регулирования, которые осуществляет государство в пределах рынка труда [2]:

- ◆ защитное, предназначенное для ограничения действий, которые приводят к незащищенности различных групп населения;

- ◆ поощрительное, направлено на создание условий, в которых могут осуществляться и развиваться определенные формы деятельности;

- ◆ ограничительное, которое осуществляется для исключения действий отдельных лиц или групп таким образом, чтобы они не могли получить преимущества перед другими;

- ◆ директивное регулирование, которое предусматривает влияние правительства на рынок труда с учетом интересов населения;

- ◆ регулирование с помощью экономических финансовых мероприятий (налогов, субсидий), которые способствуют росту предложения на рынке труда или росту занятости.

Представляется целесообразным сделать акцент на принципах, которые должны быть положены в основу механизма построения современного рынка труда:

- ◆ принцип своевременности – синхронизации конкурентоспособных трудовых ресурсов с кадровой по-

требностью в настоящем;

- ◆ принцип системности – рассмотрение объекта и субъекта управления как единого целого;
- ◆ принцип целеполагания – определение направления развития для повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов в перспективе;
- ◆ принцип обратной связи и непрерывности – организация постоянного поступления информации о состоянии объекта, мониторинг;
- ◆ принцип эффективности – достижение цели и сопутствующих положительных результатов.

В контексте институциональных факторов и средств формирования национального рынка труда важное значение приобретает мотивационный механизм построения, который является неотъемлемой составляющей общего механизма развития всей социально-экономической системы страны. Определяющими блоками этого механизма являются следующие основные элементы (под-

системы): организационно-экономическая, административно-правовая и социально-психологическая.

Подводя итог проведенному исследованию можно отметить, что рынок труда является системой общественных и социальных отношений, в том числе юридических норм и институтов, обеспечивающих нормальное воспроизводство и эффективное использование труда, количество и качество которых соответствующим образом вознаграждаются.

То есть рынок труда является конкретным проявлением системы общественной организации наемного труда в условиях товарно-денежных отношений. Исходя из этого, механизм построения современного рынка труда представляет собой совокупность социально-экономических и институционально-правовых структур, форм и методов воздействия на факторы формирования и функционирования рынка рабочей силы, с помощью которых осуществляется мотивация общественных, групповых и личных интересов с целью достижения оптимального уровня качества рабочей силы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Биксина Н.А. Проблемы оценки ситуации на рынке труда // *Аграрная наука Евро-Северо-Востока*. – 2012. – № 3. – С. 77–80.
2. Змиак С. С. Современные представления о рынке труда // *Труд и социальные отношения*. – 2011. – № 9. – С. 24–32.
3. Козыренко Ю. В. Российский рынок труда в условиях кризиса. – Москва: Лаборатория книги, 2010. – 44с.
4. Колосова Р. П. Формы занятости населения в инновационной экономике : учебное пособие / Р. П. Колосова, Т. О. Разумова, М. В. Луданик; Московский гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экономический фак., Каф. экономики труда и персонала. – Москва: МАКС Пресс, 2008. – 253с.
5. Курбышев Д. Н. Проблемы регулирования рынка труда в условиях реформирования экономики. – Москва: Лаборатория Книги, 2010. – 211с.
6. Макунина И.В., Миронцева А.В. Безработица как негативный фактор влияния на рынок труда // *Дайджест-финансы*. – 2012. – № 5. – С. 56–61.
7. Перова М. Б. Оценка и прогнозирование неформальной занятости населения на рынке труда России. – Вологда: ВоГТУ, 2012. – 167с.
8. Проблемы рынка труда и формирования трудовых ресурсов: материалы II международной научно-практической конференции, г Москва, 16 декабря 2011 г. / Ин-т деловой карьеры, Каф. экономики и упр.; [редкол.: Назаров В. А., Сквоиков А. К., Медвидь М. М.]. – Москва: ООО "НИПКЦ Восход-А", 2012. – 286с.
9. Рофе А. И. Рынок труда / А. И. Рофе. – 2-е изд., доп. и перераб. – Москва: МИК, 2012. – 374с.
10. Смирнова Т. Л. Современные тенденции развития рынка рабочей силы в России. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 2012. – 314с.
11. Ташев А.К. Человек на рынке труда и в сфере материального производства // *Вопросы экономики и права*. – 2011. – № 38. – С. 79–84.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УСТОЙЧИВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ*

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета 2012 года

FOREIGN EXPERIENCE OF SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT THROUGH IMPLEMEN- TATION OF NATIONAL PROJECTS

A. Ryakhovskaya

Professor, Rector of the Institute of Economics and the Crisis Management, Head of "Economics and anti-crisis management" Financial University under the Government of the Russian Federation, Honored Economist of the Russian Federation

O. Kryukova

PhD, associate professor, professor of "Economics and crisis management" Financial University under the Government of the Russian Federation

M. Erkhov

Ph.D., deputy director of the "Institute Neftegazprom"

Ряховская Антонина Николаевна

Доктор экон. наук, профессор,
ректор Института экономики и антикризисного
управления, заведующая кафедрой
"Экономика и антикризисное управление"

Финансового университета при Правительстве РФ
Крюкова Ольга Георгиевна

К.э.н., доцент, профессор кафедры
"Экономика и антикризисное управление"

Финансового университета при Правительстве РФ

Ерхов Михаил Валерьевич
К.э.н., заместитель директора
ОАО "Институт Нефтегазпром"

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

При анализе общих проблем глобальной экономики принято исходить из объективных тенденций, таких как интернационализация производительных сил, интеграция, которые рассматриваются как универсальные категории, определяющие динамику развития как в целом мировой экономики и международных экономических отношений, так и отдельных стран [1]. Но при этом очевидно, что разные регионы мира и страны в разной степени подвержены воздействию универсальных процессов, поскольку они характеризуются разным уровнем экономического, технологического и социального развития. Между регионами мира (и континентами), а также отдельными странами существуют огромные производственно-экономические разрывы и диспропорции. Равномерно в целом развиты, например, Западная Европа, Япония и Северная Америка (без Мексики), но крупнейшие контрасты существуют в Азии, Африке, Латинской Америке, России, азиатских и закавказских государствах[2].

Известно, что территориальные диспропорции являются естественным явлением, характерным как для всей системы мировой экономики, так и для отдельных континентальных регионов и стран. В то же время в них имеются свои особенности. Если первоначально они обнаружались как результат различий географического положе-

ния, разных природных и климатических условий, характера и уровня развития производительных сил, то впоследствии, постепенно, по мере цивилизационно-культурного прогресса и типа развития, избранного государствами, они обострились, либо наоборот существенно сгладились.

В то же время стало очевидным, что устойчивый и постоянный экономический рост обеспечивают те страны, которые добились существенных успехов в деле ликвидации территориальных противоречий, что закладывает общую базу для равномерного социально-экономического развития страны (в территориальном разрезе) и больших возможностей в политике социальной справедливости. Это достаточно убедительно представлено материалами официальных докладов и отчетов международных организаций, в том числе институтов ООН, в документах и материалах Евросоюза, международных исследований[3].

Страны с развитой рыночной экономикой долго шли к признанию необходимости использования проектных инструментов в решении проблем устойчивого регионального развития. Однако целенаправленное внедрение проектного инструментария в целях стабильного территориального развития началось лишь в период мирового

экономического кризиса 1929–1932 гг.[4], что в немалой степени было связано с необходимостью проведения специальных мероприятий в регионах, пострадавших в наибольшей степени.

Так основные элементы региональной политики США стали формироваться в период преодоления последствий Великой депрессии 1929–1933 гг., в том числе под воздействием кейнсианской экономической теории, как методологической базы экономической политики правительства Ф.Д. Рузвельта. Федеральное устройство США предоставляет сильные административно-экономические полномочия правительствам штатов, которые используя их в своей деятельности, обеспечивают выравнивание территориальных разрывов и сглаживание социально-экономических противоречий (программы по развитию Аляски, долины реки Теннесси, большое число других программ на уровне штатов).

Государственная система стимулирования регионального развития в штатах, направленная на выравнивание условий жизни населения, – это традиционная политика американского государства. Она развивалась вместе с общей экономической политикой страны: в период активизации экономического вмешательства государства происходило расширение его воздействия на территориальные процессы, в особенности через увеличение масштабов экономической деятельности штатов. В периоды некоторого сокращения масштаба вмешательства государств в экономическую жизнь соответственно сокращалось регулирующее воздействие государства.

Штаты, с точки зрения уровня экономического развития, существенно отличаются и дифференцируются. Наряду с супериндустриальными, имеются штаты со множественным "зон застоя" (районы Аппалачей, штата Теннесси и Южной Дакоты, плато озера Озарк, регионы Прибрежных равнин, Верхних озер, Новой Англии, а также штат Аляска)[5]. Обширные полномочия штатов и местных органов самоуправления (графств, муниципальных советов, округов, тауншипов и пр.) позволили в немалой мере добиться на всей территории страны приблизительно одинаково высокого уровня развития инфраструктуры, социальной жизни населения, обеспечить его занятость.

В условиях кризиса американское правительство активно реализует "Национальный проект восстановления и реинвестирования 2009", предусматривающий выделение \$787 млрд., в том числе на долгосрочные программы*.

* Национальный антикризисный проект "Восстановления и Реинвестирования" (American Recovery and Reinvestment Plan) предназначена для того, чтобы в краткосрочной перспективе способствовать борьбе с безработицей (по словам Обамы: "Сохранить или создать 3 млн. рабочих мест"), а в долгосрочной – обеспечить продолжительный экономический рост.

Данный акт включает в себя уменьшение налоговой нагрузки, меры по сдерживанию безработицы, инвестиции в здравоохранение, науку и образование, а также развитие энергетического сектора и инфраструктуры. Особое внимание в рамках национального антикризисного проекта отводится развитию региональной инфраструктуры страны, в том числе обновлению и расширению транспортной сети, созданной еще в середине XX века. Предусмотренный объем финансирования инфраструктурных проектов является самым большим с середины 1950-х годов, когда была инициирована крупнейшая на тот момент программа строительства современной сети автодорог*.

* По данным Международной консалтинговой компании Jones Lang LaSalle (JLL).

Следует согласиться с мнением губернатора штата Канзас К.Себелиуса в том, что наличие документа программного характера, систематизирующего усилия по противодействию кризису, является обязательным условием обеспечения эффективности антикризисных действий[6]. Так, по состоянию на апрель 2009 года программы (планы, пакеты) антикризисных действий на уровне штатов, обеспечивающие реализацию "Национального проекта восстановления и реинвестирования 2009" были приняты в 47 американских штатах и в федеральном округе Колумбия. В России же, в мае 2009 года программы (планы, пакеты) антикризисных действий были приняты в 28 субъектах Российской Федерации. Таким образом, в целом можно констатировать, что только меньшинство регионов приняли антикризисные программы (планы) за полгода интенсивного погружения страны в кризис[7].

Прежде всего необходимо отметить, что штаты США активно задействованы в Федеральной антикризисной программе "Национальный проект американского восстановления и реинвестирования". Каждый штат имеет свою долю в национальной программе и обязан разработать региональную программу по освоению этих средств с аргументацией их распределения по широкому спектру подпрограмм. Соответственно штаты учреждают и контролирующие органы. Например, штат Нью-Йорк ожидает получить 26,7 млрд. дол. США в рамках "Национального проекта американского восстановления и реинвестирования"[8]. Помимо разработки подпрограмм и мероприятий по выходу из кризиса в рамках федеральной антикризисной программы, в штате продолжают действовать и учреждаются новые региональные программы, направленные на поддержку нуждающихся и развитие экономики штата в целом (Рисунок 1.6).

Следует отметить, что денежные поступления из федерального национального проекта направляются и на реализацию ранее принятых в штате программ и подпро-

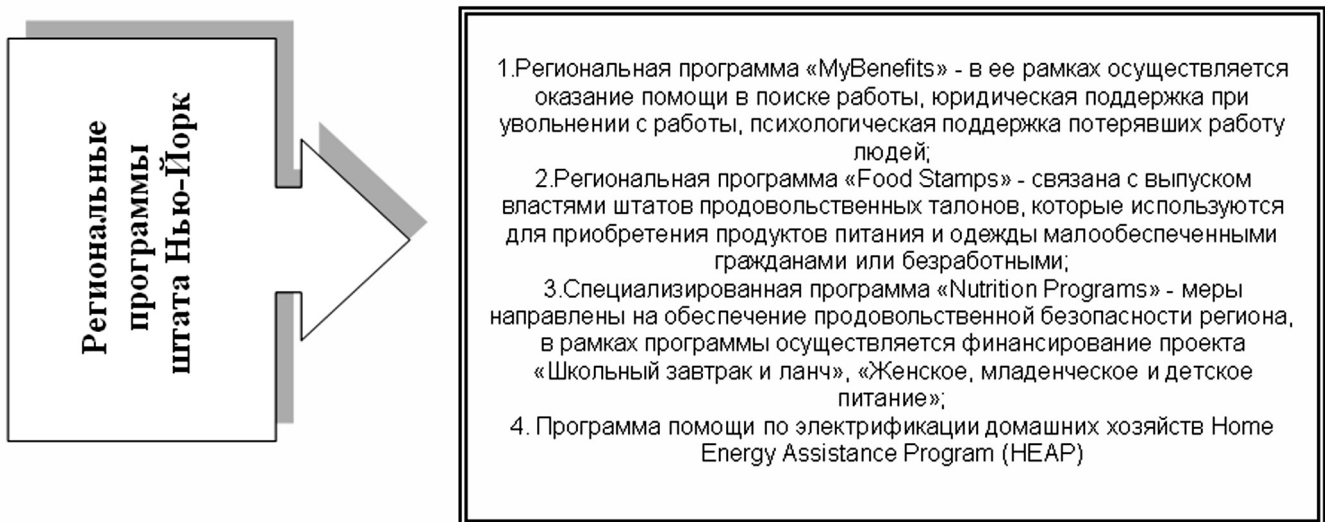


Рис. 1. Рисунок 1.6 - Региональные программы штата Нью-Йорк

грамм, нацеленных на стабильное развитие его экономики, а также на осуществление мероприятий по поддержке граждан и их семей, которые в наибольшей степени пострадали от кризиса. Особое внимание уделяется молодому поколению, прежде всего детям. Подобный комплексный подход в социальной политике штата (как и во всей стране) позволяет оказать помощь всем тем, кто в ней нуждается, создает условия для населения в преодолении возникших из-за кризиса трудностей.

Антикризисный "Национальный проект американского восстановления и реинвестирования" направлен на стимулирование развития приоритетных отраслей социально-экономической системы, прежде всего на уровне штатов. В рамках раздела "Образование для 21 века" на улучшение системы обучения, модернизацию системы образования планируется потратить \$90,9 млрд., из них:

- ◆ \$24.5 млрд. для помощи местным школьным округам в предотвращении увольнений и сокращений с возможностью использования фондов на модернизацию и ремонт школ (State Equalization Fund);
- ◆ \$20 млрд. на модернизацию школьных зданий (в том числе \$6 млрд. – для зданий университетов на уровне штатов);
- ◆ \$15.6 млрд. для увеличения Pell грантов³ с \$4 731 до \$5 350*;
- * Pell гранты - федеральная программа предоставления образовательных грантов учащимся средней школы, спонсируемая Департаментом Образования США. Гранты, которые не требуют возмещений, предоставляются на основе "финансовой помощи штатам", которая определяется Конгрессом США.
- ◆ \$13 млрд. для учащихся общественных школ из

семей с низким уровнем достатка;

- ◆ \$12.2 млрд. на специальное образование детей с отклонениями;
- ◆ \$2.1 млрд. на программы Head Start**;
- ** Head Start - программа Департамента Здравоохранения и Сферы услуг США, которая обеспечивает полноценные образовательные, здравоохранительные услуги, а также услуги обеспечения питания и вовлечения родителей детям из семей с низким достатком на уровне штатов.
- ◆ \$2 млрд. на услуги социального обеспечения детей;
- ◆ \$650 млн. на образовательные технологии;
- ◆ \$300 млн. на увеличения зарплаты учителей;
- ◆ \$250 млн. штатам для анализа школьной успеваемости;
- ◆ \$200 млн. для поддержки работающих студентов колледжей;
- ◆ \$70 млн. на образование бездомных детей [9].

Реализация программ модернизации системы образования предопределяется сущностью мирового экономического кризиса 2008–2009 г.г. Эффективность противодействия кризису обеспечивается комплексом мероприятий на уровне штатов, которые взаимосвязаны с мероприятиями "Национального проекта американского восстановления и реинвестирования 2009". В условиях кризиса многие региональные власти концентрируют внимание на решение проблем современного развития детей; апробируются курсы обучения и тренинги соци-

альных, экономических и поведенческих умений; формулируются рекомендации по построению образовательных программ, наилучшим образом решающих задачу повышения конкурентоспособности американского образования. В современных условиях американская система образования нацелена на развитие личности, обладающей творческим критическим мышлением, межкультурной компетентностью, социальным и глобальным видением.

Стимулирование процессов освоения новых навыков и знаний становится для многих американцев (особенно молодых) самостоятельной потребностью, а для региональной экономики – растущим сектором услуг. Развитие системы "Обучения в течение всей жизни" становится необходимым и все более значимым элементом современных образовательных региональных систем. Качество образовательных услуг, предоставляемых региональными образовательными учреждениями, рассматривается властями штатов как дополнительное конкурентное преимущество территории. Инвестиции, направляемые в развитие системы регионального обучения, позволяют поднять уровень образования на более высокую ступень, а значит, привлечь для обучения на территорию большее количество обучаемых по уникальным программам обновления знаний, приобретения навыков и умений, необходимых в условиях высокой безработицы в США.

Такой подход в образовательной сфере открывает возможность обеспечивать подготовку и переподготовку кадров, способных активно использовать современные знания для роста производительности своего труда, генерирования инноваций, позволяющих повысить конкурентоспособность работников, осуществлять подготовку специалистов, объективно необходимых для дальнейшего развития экономики каждого штата и страны в целом на основе внедрения наиболее эффективных образовательных технологий.

Рациональное использование ресурсов в условиях ограниченного финансирования является важнейшим приоритетным направлением в антикризисном реформировании американской системы здравоохранения. На основе анализа системы показателей, характеризующих использование ресурсного потенциала медицинской сферы, с одной стороны, и индикаторов здоровья – с другой, на уровне федерального правительства США составлены интегральные рейтинги ресурсного потенциала здравоохранения штатов, округов и городов Америки. Сопоставление этих рейтингов свидетельствует о наличии корреляционной связи между уровнем здоровья населения и используемыми ресурсами и их структурой, а также служит информационной базой при принятии управленческих решений относительно распределения и использования ресурсов, ограниченных в условиях кризиса.

На основе комплексного анализа проблем и противоречий, присущих современному этапу преобразований в управлении ресурсным потенциалом здравоохранения США, обоснован вывод о наличии системного кризиса в здравоохранении и предложены направления преобразований в управлении ресурсами здравоохранения, основанные на принципах системного подхода. Выявлены существующие в системе управления ресурсным потенциалом здравоохранения проблемы, обоснованы причины их существования, в числе которых значительная дифференциация размеров государственного финансирования здравоохранения по штатам и округам, которая достигает 12-кратного размера; отсутствие мотивации у медицинских работников к повышению качества оказания медицинских услуг [10].

При этом определены признаки, указывающие на наличие системного кризиса в здравоохранении США и управлении его ресурсным потенциалом, показано, что региональное здравоохранение не достаточно включено в процесс институциональных преобразований, в то время как высокий уровень территориальной локализации потребления услуг здравоохранения повышает значение региональной составляющей в управлении использованием ресурсного потенциала здравоохранения. Специалистами US Centers for Medicare&Medicaid Services совместно с губернаторами штатов выработаны и внесены на рассмотрение Правительством США предложения по преобразованию системы управления ресурсным потенциалом здравоохранения на областном уровне, которые включают: рационализацию структуры системы лечебно-профилактических учреждений, сбалансированность финансовых ресурсов, направляемых на реализацию государственных гарантий медицинской помощи и на развитие лечебно-профилактических учреждений, разработку методов стимулирования повышения качества услуг врачебного персонала, разработку критериев оценки деятельности медицинских учреждений [11].

В рамках "Национального проекта американского восстановления и реинвестирования 2009" на уровне штатов реализуются дополнительные антикризисные программы здравоохранения (Health Programs). Так, в штате Нью-Йорк разработаны следующие региональные программы: медицинская помощь (Medicaid), детское здоровье (Child Health Plus), семейное здоровье (Family Health Plus), здоровый Нью-Йорк (Healthy NY). Целью модернизации здравоохранения является повышение качества медицинских услуг и сокращение неэффективных затрат в области американского здравоохранения. В рамках антикризисных программ выделяются средства, необходимые для того, чтобы в течение пяти лет перевести в электронную форму истории болезней всей Америки. Планируется, что это позволит сэкономить материалы и время, сократит бюрократическую волокиту и необходимость повторного прохождения дорогостоящих обследований, сохранит миллиарды долларов и тысячи рабочих

мест, сохранит жизни, поскольку уменьшит вероятность фатальных врачебных ошибок.

Мировой финансовый кризис послужил для США серьезным мотивом перестройки в регионах и стране в целом важнейших сфер экономики не только с точки зрения оптимизации затрат на их функционирование, но и с позиций выявления и введения в действие возможностей получения максимальной отдачи от вкладываемых средств, обеспечения рационализации и повышения результативности управления в каждой конкретной области, определения и широкого распространения позитивного опыта передовых регионов, в частности, в области лучшего использования имеющихся кадров, материальной базы, снижения удельных затрат на конкретные виды работ без ухудшения их качества.

Очень важно, что ключевые проблемы штатов решаются не только по программе каждого региона в отдельности, но, прежде всего, на основе комплексной программы страны, в которой обозначены основные задачи, которые надо решать в центре и на местах, важнейшие направления системных действий в данной области, осуществляемые с учетом специфики положения отдельных регионов, их реальных возможностей. Претворение в жизнь данных программ позволяет и в условиях кризиса сохранить известное равенство развития экономик разных штатов, устранить имеющиеся недостатки в отдельных регионах, полнее использовать новые потенциалы экономического роста, выявленные в результате реализации антикризисных мероприятий.

При изучении региональной политики Дании выявлено, что ее правительство рассматривает развитие инновационной деятельности в качестве одного из основных условий дальнейшего развития регионов и сохранения позиций страны как одной из самых богатых и благополучных в мире. Для успешной реализации инновационной деятельности в условиях кризиса разработана и утверждена правительством в сентябре 2009 года национальная программа "Стратегия роста" (Growth Strategy). В ее рамках были также приняты:

- ◆ правительственная стратегия в области датской "системы знаний" (The Danish Knowledge Strategy);
- ◆ план действий по развитию предпринимательства в условиях международного финансового кризиса (Handlingsplan for iværksætter / Promoting Entrepreneurship);
- ◆ антикризисный план действий по улучшению качества образования (Handlingsplan for Bedre Uddannelser);
- ◆ национальный проект "Рост через глобализацию" (Vækst gennem globalisering);

- ◆ национальный проект "Новые пути от науки к производству" ("Nye veje mellem forskning og erhverv");

- ◆ "Региональная стратегия роста" (Den regionale vækststrategi);

- ◆ национальный проект "Путь к высокотехнологичным регионам" (Viden flytter ud – vejen til højteknologiske regioner).

На основании анализа принятых программ и документов можно определить приоритеты антикризисного национального проектирования и планирования Дании, которые заключены в стимулировании развития сотрудничества и трансферта технологий между государственными научно-исследовательскими учреждениями и частным сектором, а также в активизации процесса коммерциализации результатов научных исследований. В рамках антикризисных мероприятий осуществляется поддержка регионов с целью их равномерного развития, активизация сферы предпринимательства, увеличение инвестиций в область научных исследований и опытно-конструкторских разработок и увеличение количества специалистов, имеющих степень Ph [12]. Данные меры позволили добиться значительных результатов, что отразилось на изменении показателей устойчивости всех пяти административных регионов Дании* (Табл. 1).

* До 1 января 2007 года территория Дании была разделена на 14 административных единиц - амтов. По муниципальной реформе 2007 года амты были реорганизованы в 5 крупных административных регионов.

Принятая общенациональная антикризисная программа "Стратегия роста" и разработанные на ее основе проекты и подпрограммы регионов позволили ввести в действие новые возможности экономического роста. Мобилизация имеющихся потенциалов и резервов помогла Дании избежать падения производства, серьезного роста безработицы и других негативных явлений, связанных с кризисом. Одним из важных факторов этого явилось повышенное внимание к подготовке руководителей предприятий и организаций, многие из которых имеют ученые степени. Данный опыт еще раз доказывает, что качество управления не только на уровне правительства страны, но и каждым хозяйственным субъектом экономики является главным фактором устойчивого развития.

Подобная практика характерна для ряда других стран. Так, в Германии с помощью целевых национальных программ осуществлено развитие 2/3 территории ФРГ. Эти программы создали предпосылки для стимулирования инвестиций в конкретные регионы путем выделения субсидий на развитие промышленности и инфра-структуры из федеральных и местных бюджетов, а также Европей-

Таблица 1

Влияние национальной программы "Стратегия роста" (Growth Strategy) на достижение устойчивого регионального развития административных регионов Дании

(В таблице сравниваются данные 2009 года и 2008 года)

Наименование административного региона Дании	Цели и результаты антикризисных мероприятий национальной программы "Стратегия роста" (Growth Strategy)			
	Увеличение количества специалистов, имеющих степень PhD (в среднем по трем рассматриваемым регионам рост составил 7%)			
Столичная область (Hovedstaden)	активизация исследований в области экологического развития, что позволило сократить загрязнение окружающей среды на 22,6%	трансфер технологий в промышленность возрос на 3,6%, что способствовало росту показателей эффективности использования ресурсного потенциала региона на 9,6%	увеличилось количество специалистов, имеющих степень PhD в университетах региона	увеличилось количество руководителей предприятий, имеющих степень PhD
Зеландия (область) (Sjælland)	увеличилось число фундаментальных и прикладных исследований в области территориального развития (в 2009 году число таких исследований в регионе составило 2000)	количество договоров между государственными научно-исследовательскими учреждениями и частным сектором увеличилось на 16%	рост числа патентов составил 2%	показатели инновационной активности производств не имели тенденцию к снижению
Северная Ютландия (Nordjylland)	повышение конкурентоспособности регионального образования (внедрено 16 инновационных программ подготовки кадров, 13400 местных специалистов* повысили свою квалификацию и нашли новую работу)	в большинстве региональных университетов открыты курсы повышения квалификации персонала	увеличилось количество специалистов, имеющих степень PhD в университетах региона	осуществляются региональные проекты модернизации системы профессионального образования
Наименование административного региона Дании	Увеличение инвестиций в область научных исследований и опытно-конструкторских разработок			
Центральная Ютландия (Midtjylland)	увеличилось число фундаментальных и прикладных исследований в области территориального развития (в 2009 году число таких исследований в регионе составило 1200)	осуществлен трансфер 850 научных разработок в производственную систему АПК региона. В результате удалось сократить количество заболеваний домашней птицы, повысить производство яиц (в среднем по региону на 8,7%). Внедрены в АПК новые технологические разработки, позволяющие увеличить урожай фуражных культур	увеличилось количество специалистов, имеющих степень PhD в сельскохозяйственных научно-исследовательских институтах региона	осуществлена модернизация сельскохозяйственных научно-исследовательских институтов региона
Южная Дания (Syddanmark)	осуществлена модернизация ведущих предприятий мебельной промышленности	на начало 2009 года Дания является абсолютным лидером в производстве мебели. В целом в страны Западной Европы в 2009 году экспортировали почти 90% из общего объема мебельной продукции датского производства	уровень безработицы на ведущих предприятиях мебельной промышленности остается на уровне естественного	объем поступлений в ВРП увеличен на 2%

* Население региона составляет примерно 576 972 жителей.

ского фонда регионального развития. Через государственные программы реализуется развитие 40% территории Великобритании и 90% территории Норвегии. Нехватка средств на реализацию антикризисной региональной политики и необходимость их концентрации в отдельных точках привела к широкому распространению в практике большого числа стран современной Европы концепции "полюсов роста".

Таким образом, результаты анализа зарубежного опыта регионального развития позволяют сделать следующие основные выводы:

1. Общим правилом для разработки и реализации национальных программ в зарубежных государствах является обеспечение единства целей и принципов региональных антикризисных программ социально-экономического развития с общенациональными.

2. Как общенациональные, так региональные программы ориентированы не только на оптимальное использование имеющихся материальных, финансовых и трудовых ресурсов, но и на поиск, введение в действие ранее неиспользуемых резервов и возможностей, на успешное решение социальных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Хасбулатов О.Р. Региональный аспект макроэкономической политики в странах-членах Евросоюза: институциональная эволюция. – Ж. Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, №5(17), 2007
2. ООН. Экономический и Социальный Совет. Обзор мирового экономического и социального положения, Женева, (ежегодные издания); World Economic Situation and Prospects 2007. United Nations. UNCTAD, New York and Geneva, 2007
3. ООН. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 1999; Human Development Report 2003. New York, 2003; Working on European Social Policy A Report on the Forum. Brussels, Luxemburg, 1996; Implementation of the Outcome of the World Summit for Social Development and Initiatives. Geneva 2000
4. Смолкин Р. Г. Бюджетное регулирование реализации инвестиционного проекта с учетом его жизненного цикла // Экономика и управление: в поисках нового (Межвузовский сборник научных трудов). – Вып. V. Часть 1. – Саранск: Ковылк. тип., 2008
5. Хасбулатов О.Р. Европейская альтернатива американской модели государства всеобщего благоденствия. – Журнал Дипломатическая служба, №1, 2008
6. http://www.peoples.ru/state/governor/kathleen_sebelius/
7. Аналитический доклад "Российские регионы в борьбе с кризисом". М.: Департамент стратегического анализа ФБК, май 2009г.
8. Пэтерсон Д. О бюджете на 2009 год. – <http://lenta.ru/news/2008/12/7york/> (электронная версия)
9. Попова Ю. И. Современный взгляд на теорию личности в педагогической мысли США // Изв. Волгогр. гос. пед. ун-та. Сер.: Педагогические науки. – 2008. – № 9 (33). – С. 186–190
10. Американская система здравоохранения нуждается в реформах. Электронная версия от 15.01.2009 – <http://www.remedium.ru/news/world/detail.php?ID=21959>
11. Официальный сайт US Centers for Medicare&Medicaid Services – <http://www.cms.hhs.gov/>
12. Об инновационном опыте зарубежных стран в обеспечении качества высшего образования и интернационализации учебного процесса (по материалам научных исследований, выполненных МГУ им. М.В. Ломоносова в рамках проекта ФПРО 2008 года)

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

APPROACHES TO THE ASSESSMENT OF THE SOCIO-ECONOMIC BENEFITS OF THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN REGIONS

V. Il'in

PhD., Professor of Economics and Management, Finance Academy under the Government of the Russian Federation

Yu. Shed'ko

Ph.D., Associate Professor of Economics and Management, Finance Academy under the Government of the Russian Federation

rur@lenta.ru

Ильин Валентин Васильевич

К.т.н., доц., профессор кафедры экономики и управления, Финансовый университет при Правительстве РФ

Шедько Юрий Николаевич

К.э.н., доцент, доцент кафедры экономики и управления, Финансовый университет при Правительстве РФ

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Модернизация системы управления региональными социоэкономическими системами неразрывно связана с определением оптимальных параметров, позволяющих проводить оценку социально-экономического состояния и динамики развития регионов. В условиях функционирования региона как открытой, динамичной социальной системы, изменений, происходящих во всех блоках-компонентах этих систем (институциональном, хозяйственно-экономическом, природно-экологическом, социальном) весьма актуализируется проблема разработки сбалансированной системы показателей (в том числе критериев эффективности деятельности органов государственной власти) и методики анализа и оценки социально-экономической эффективности развития региона [3].

В теории оценок эффективности и результативности существует аксиома, что наиболее сложным является управление большими многофункциональными системами, и, в первую очередь, государственное управление, оценки которого должны объективно характеризовать эффективность и результативность одновременного решения множества глобальных и локальных, стратегических и тактических, внешнеполитических и внутригосударственных, общенациональных и отраслевых, общегосударственных и региональных задач [1].

По нашему мнению, следует разграничивать понятия "результативность" и "эффективность" управления. Применительно к деятельности органов власти "результативность" понимается как степень достижения поставленных целей (ожидаемых результатов) деятельности какого-либо органа, проведения какого-либо этапа (или отдельного мероприятия) реформы и т.д. Количественное и предельно конкретное выражение этого результата становится главным условием оценки результативности.

Под эффективностью понимается соотношение ресурсов и результатов управления. При этом эффективность деятельности органов государственной власти оп-

ределяется не только величиной экономического эффекта, но и прежде всего социально-политическими результатами деятельности органов власти. Для оценки эффективности управления региональными социоэкономическими системами необходимы оценочные технологии и процедуры, которые были бы устойчивыми, объективными и позволяли своевременно корректировать деятельность органов государственной власти.

Анализ теоретико-методологических подходов к определению эффективности позволяет сделать вывод о том, что, как правило, выделяют экономическую эффективность и социальную. Вместе с тем, самостоятельность данных видов эффективности относительна, так как они находятся в тесном единстве и взаимосвязи. В работах итальянского экономиста В. Парето, одного из основоположников концепции эффективности в экономической науке (неоклассическая теория благосостояния) эффективность рассматривается как состояние дел, при котором невозможны изменения направленные на более полное удовлетворение желаний одного человека, не наносящие при этом ущерб удовлетворению желаний другого человека. Общественный оптимум, по Парето, – это "такое размещение ресурсов общества, такая структура производства и распределения продукции, которые являются наилучшими с точки зрения набора поставленных целей" [2]. Таким образом, модель Парето требует учета и экономических, и социальных интересов множества экономических агентов, действующих в регионе.

При разработке модели анализа и оценки социально-экономической эффективности развития региона нами учитывались теоретико-методологические подходы к определению сущности эффективности, нашедшие свое отражение в концептуальных моделях эффективности: системно-ресурсной, целевой, модели удовлетворенности участника, комплексной, содержащей противоречия модель [4]. Сравнительный анализ моделей эффективности позволяет обнаружить сложный комплекс, компо-

нентами которого являются ценностные ориентации, целевые ориентиры и внешняя среда, организационная деятельность и структура, технологии управления и методики оценки эффективности.

Оценка социально-экономического состояния регионов и динамики их развития требуется в задачах реализации региональной стратегии России, в планировании и прогнозировании и в сравнениях действительного положения с целевыми уровнями, со степенью их достижения. Разработка такой оценки достаточно сложная задача, она должна содержать всесторонний анализ социально-экономической жизни и динамики развития региона и при этом эффективность как общая экономическая категория рассматривается как главный критерий оптимальности развития.

Содержание этого критерия состоит в достижении максимума благосостояния населения региона и для стратегических целей управления регионом необходимо представить общий критерий развернутой системой показателей так, чтобы в ней нашли отражение главные цели развития:

1. выравнивание уровня социально-экономического состояния регионов России
2. комплексное развитие с позиций межрегионального взаимодействия;
3. развитие отраслевой структуры региональной экономики с приоритетом лидирующих видов деятельности с высокой добавленной стоимостью и ресурсоотдачей;

Выбор эффективной стратегии подчиняется общей задаче: обеспечить на длительный период рост уровня и качества жизни населения. Этой стратегии соответствует система показателей экономической и финансовой устойчивости региона, позволяющая осуществлять идентификацию факторов-оценок, определяющих эту устойчивость и ее динамику в количественном выражении. Множество таких факторов-оценок желательно определить индивидуально в привязке к специфике данного региона или к группе однородных регионов в макрорегионе, экономическом районе, административном образовании.

Критерии оценки и различия в состоянии, положении регионов определяются с качественных и количественных позиций. Устойчивое развитие региона на длительном периоде времени означает, что происходит непрерывное пошаговое изменение качественных состояний без резких колебаний и обратного хода. Устойчивость развития будет обеспечена в большей мере, если опирается на несколько направлений экономического производства, одновременно работающих в регионе и обеспе-

ченных необходимыми воспроизводимыми ресурсами. Устойчивость предполагает также условия единства автономности и целостности как системные характеристики отдельно взятого региона в его взаимодействии с макрорегионом или экономикой страны в целом.

Региональные стратегии различных типов регионов (густо- и слабозаселенных, сырьевых, аграрных, старопромышленных) сильно различаются друг от друга и движение к устойчивому развитию в экономическом, социальном и экологическом аспектах для одних регионов не должно происходить за счет торможения в развитии других.

В связи с этим целесообразно строить измерение эффективности развития в сравнительном аспекте как движение к эталону, определенному из реальных, фактических данных в многомерной оценке социально-экономических показателей для нескольких однородных регионов.

В оценке эффективности социально-экономического развития наряду с концепцией устойчивости развития необходимо принимать во внимание фактор неоднородности экономического пространства в России. Региональные различия проявляются как очень высокие по различным показателям: по плотности населения, объему валового регионального продукта на душу населения, уровню бедности, величине инвестиций в основной капитал в расчете на душу населения, в бюджетной обеспеченности, уровне занятости, по природно-климатическим условиям, инновационному потенциалу, транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуре. Поэтому для формирования показателей эффективности необходимым условием является группировка регионов и в последующем определении индикаторов эффективного развития для однородных групп регионов. Нельзя вести оценку эффективности состояния и развития регионов базирясь на изучении "среднероссийских" характеристик, непригодны и аналитические сравнения количественных региональных показателей с уровнем средних их величин для всей страны. На наш взгляд здесь пригодны методы сравнительного многомерного экономического анализа, в частности такой анализ можно использовать в оценке и развитии инфраструктуры и ресурсного потенциала и его использования. Кроме того, обеспечивается возможность получения оценок эффективности развития в привязке к конкретным условиям места и времени и использования их как в историческом разрезе, так и в планово-прогнозных решениях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Административная реформа в Российской Федерации: Нормативная база, проблемы реализации, рекомендации [Электронный ресурс] / В.Н. Лексин, И.В. Лексин, Н.Н. Чучелина. – 2006 – URL: http://www.federalism.ru/docs/rt_09.06_lek.doc
2. Парето В. Компендиум по общей социологии / В. Парето; пер. с итал. А. А. Зотова; Гос. ун-т Высш. шк. экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 511 с.
3. Стратегия и тактика развития экономики России до 2020 года на федеральном и региональном уровнях: Монография // Под общ. ред. И.С. Цыпина, Ю.Н. Шедько. – М.: ВГНА Минфина России, 2011. – 478 с.
4. Холл Р. Х. Организации: структуры, процессы, результаты. СПб: Питер, 2001. – 512 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ORGANIZATION OF REGIONAL HEALTH IN THE RUSSIAN FEDERATION

N. Lagutova

Chap. Specialist-Expert, Financial and Economic Department of
the Ministry of Health, Moscow

Natusya1309@yandex.ru

Лагутова Наталья Михайловна

*Гл. специалист-эксперт,
Финансово-экономического департамента
Министерства здравоохранения РФ,
г. Москва*

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Прежде чем перейти к рассмотрению организации управления региональной системой здравоохранения, необходимо дать определение термину "управление".

Управление – это различные способы воздействия субъекта (нескольких субъектов) на объект (объекты), изменяющие положение, поведение, свойства, качества объекта. При этом под управлением чаще всего понимают воздействие, которое имеет целевое назначение и при котором объект поддается регулированию [6].

Существование государственного управления здравоохранением в России обусловлено признанием человека, его жизни и здоровья высшими первичными ценностями, относительно которых определяются другие ценности и блага всего общества. Поэтому управление здравоохранением является комплексной задачей всего общества, в реализации которой принимают участие множество секторов народного хозяйства и структур управления (от федеральных до местных органов самоуправления) [1].

В настоящее время развитие отечественной системы здравоохранения связано с ее реформированием, главной движущей силой которого является комплекс проблем национальной системы здравоохранения, в том числе проблема низкой социально-экономической эффективности ее деятельности.

Необходимым условием совершенствования организации системы здравоохранения является повышение доступности и качества, эффективности функционирования и развития региональной системы здравоохранения.

Сибурин Т.А. понятие "региональное здравоохранение" разграничивала в узком смысле и в более широком смысле следующим образом [4].

В узком смысле региональное здравоохранение представляет собой совокупность различных по мощности, профилю и организационно-правовому статусу лечебно-профилактических учреждений, характеризую-

щихся общностью местоположения, социально-экономической среды, социальных заказчиков, административной подчиненностью, а также определенным типом системного взаимодействия на территориальном рынке медицинских услуг.

В более широком смысле в понятие системы регионального здравоохранения следует включать потребности и целевые установки основных потребителей медицинских услуг (дифференцированных групп населения), и заказчиков (покупателей) медицинских услуг (структуру медицинского страхования, предприятия и организации других отраслей народного хозяйства) в отношении объемов, видов и качества медицинской помощи, а также территориальные структуры, обеспечивающие функционирование учреждений здравоохранения, организационные и социально-экономические механизмы регулирования взаимодействия структур медицинского профиля, реализуемые специализированными территориальными органами управления.

Необходимо учитывать, что система регионального здравоохранения представляет собой один из важных элементов общей социальной инфраструктуры региона и должна адекватно взаимодействовать с общим механизмом регулирования социально-экономического развития субъекта Российской Федерации, разделяя с ним общие цели, приоритеты, методологические, институциональные и структурно-функциональные особенности.

В зависимости от видов управления здравоохранением в Российской Федерации выделим:

- ◆ государственное управление (наиболее важный и всеохватывающий вид управления, включает управление на уровне Российской Федерации и управление на уровне её субъектов);
- ◆ местное самоуправление (подвид государственного управления, субъектом которого являются жители населенных пунктов и административных территорий);
- ◆ частное управление (руководство медицинских

организаций, учреждений здравоохранения).

Наглядно это можно представить следующим образом (Рисунок 1) [8].

Значимость системы регионального здравоохранения повышается в связи с осуществлением административных реформ, в соответствии с которыми значительная часть функций передается на уровень регионов. Региональная система здравоохранения, являясь составной частью национальной системы, имеет свои особенности, вытекающие из специфики состояния общественного здоровья населения региона, соотношения внутренних и внешних факторов, оказывающих влияние на её функционирование.

На практике региональное здравоохранение чаще всего рассматривается как совокупность органов и учреждений, подведомственных Министерству здравоохранения Российской Федерации. В действительности же все сложнее, поскольку при этом, учреждения и предприятия муниципальной и частной системы здравоохранения, как правило, в качестве полноправных элементов инфраструктуры здравоохранения в официальных доку-

ментах Минздрава России практически не рассматриваются. Одним из аргументов, подтверждающих этот тезис, служит факт отсутствия в приоритетном национальном проекте "Здоровье" программ взаимодействия государства с муниципальным и частным сектором здравоохранения.

Полномочия региональных органов управления здравоохранением включают:

- ◆ разработку комплекса показателей для оценки эффективности деятельности медицинских учреждений, показателей здоровья и качества жизни населения;
- ◆ определение стратегии и тактики развития системы здравоохранения региона с формированием целевых ориентиров в виде основных показателей и критериев здоровья и качества жизни населения;
- ◆ планирование и практическая реализация мероприятий, направленных на обеспечение здоровья матерей, рождение здоровых детей, профилактику заболеваний у детей и подростков;
- ◆ организация системы взаимодействия, партнерства и сотрудничества органов власти и общественных организаций с целью пропаганды здорового образа жизни.



Рис. 1. Рисунок 1. Виды управления здравоохранением в Российской Федерации (Источник: разработано автором на основе Федерального закона от 21.11.2011 № 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации")

ни и профилактики заболеваний [5].

Органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области здравоохранения принадлежат функции контроля за ходом реализации органами местного самоуправления законодательства Российской Федерации в области здравоохранения, соблюдением на территории муниципальных образований государственных социальных стандартов, стандартов качества медицинской помощи, а также за достоверностью медицинской статистики и отчетности [8].

Помимо органов управления здравоохранением субъектов Российской Федерации, в систему государственного здравоохранения субъектов Российской Федерации входят региональные медицинские организации, основные средства которых находятся в государственной собственности.

Муниципальное здравоохранение находится в тесном взаимодействии с региональной системой здравоохранения и во многом зависит от него, что связано, прежде всего, со сложившимся централизованным управлением, постоянно меняющимся законодательством, недостаточностью у органов местного самоуправления собственных ресурсов (управленческих, финансовых и др.).

В настоящее время структура органов управления здравоохранением субъектов федерации и методы управления настолько разнообразны и так отличаются друг от друга, что можно лишь говорить об общих чертах их работы и только в разрезе полномочий, наделенных им Конституцией Российской Федерации и законодательством [3].

Одним из оптимальных вариантов совершенствования управления региональным здравоохранением в условиях разграничения полномочий в области здравоохранения представляется опыт создания и функционирования так называемых медицинских округов, что и сделано в Московской области.

Целью создания медицинских округов является орга-

низация единой функционально-организационной структуры здравоохранения, усиление интеграционной направленности в развитии муниципального здравоохранения, улучшение использования финансовых, материальных и кадровых ресурсов, повышение качества и эффективности оказания специализированной медицинской помощи и более полного удовлетворения потребностей населения в различных ее видах [3].

Так, в Московской области деятельность медицинских округов осуществляется на основе соглашения между главами муниципальных образований Московской области о взаимодействии в предоставлении населению медицинской помощи в целях интеграции их действий по реализации конституционных прав граждан на охрану здоровья, медицинскую и лекарственную помощь [7].

Таким образом, медицинские округа являются мощным средством повышения управляемости отрасли на региональном уровне. Их организация целесообразна в регионах, имеющих в составе значительное количество муниципальных образований и развитую сеть лечебных учреждений [3].

Однако создание и функционирование медицинских округов не является решением всех проблем, связанным с управлением здравоохранением.

Ведь эффективное управление системой здравоохранения требует реализации его в контексте общего управления системой региона и общей региональной социально-экономической политики, одной из составляющих которой является региональная здравоохранительная политика [2].

В современных условиях в целях стабильного и полноценного развития здравоохранения в Российской Федерации необходимо совершенствование организации здравоохранения и управления им, разработка административно-правовой регламентации этого процесса, повышение качества и эффективности работы органов и учреждений здравоохранения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ерохина Т.В. "Государственное управление здравоохранением в Российской Федерации". Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2008.
2. Калашников К.Н. Организационно-экономические факторы управления региональной системой здравоохранения / К.Н. Калашников: Автореф. ... дисс. экон. наук. – Апатиты, 2011.
3. Коротков Ю.А., Чуднов В.П. Статья. "Организация управления здравоохранением в муниципальных образованиях" (продолжение). "ГлавВрач", 2010, № 1.
4. Сибурина Т.А. Статья "Институциональное развитие регионального здравоохранения: понятие, принципы и подходы". "Менеджер здравоохранения", 2005, № 6.
5. Цыцорина И.А. Основные направления совершенствования системы охраны здоровья населения в субъекте Российской Федерации / И.А. Цыцорина // Бюллетень СО РАМН. – 2010. – Т. 30. – № 5. – С. 87–92.
6. Чиркин В.Е. Государственное управление. М.: Юристъ, 2002. С. 7.
7. Закон Московской области от 11.11.2005 № 240/2005-ОЗ "О здравоохранении в Московской области". [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.bestpravo.ru/moskovskaya/yb-normy/a7r.htm]
8. Федеральный закон Российской Федерации от 21.11.2011 № 323-ФЗ "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации". [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.rg.ru/2011/11/23/zdorovie-dok.html]

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

STRATEGIC DIRECTIONS
OF THE SOCIO-ECONOMIC
SECTOR KALININGRAD

N. Medvedev

Postgraduate, VGNA Finance of Russia, Moscow

Barek88@gmail.com

Медведев Никита Юрьевич
Аспирант,
ВГНА Минфина России,
г. Москва

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

В последнее время произошли значительные изменения в отечественной и в международной трактовке геополитического положения Калининградской области России. Наряду с традиционным значением области в оборонительной доктрине России, она все более начинает рассматриваться как исключительно благоприятный шанс к установлению более тесного и взаимовыгодного сотрудничества Российской Федерации и Европейского Союза. Возникло понимание, что географическое положение области создает принципиальную возможность ее развития как одного из российских центров интеграции в общеевропейское экономическое пространство.

Полноценное развитие региона возможно только при участии трех субъектов: федеральной и региональной государственной власти, а также свободно (в рамках действующего законодательства) самоорганизующегося общества. Под последним следует понимать не только активность муниципальных органов – местного самоуправления, но и гражданскую и экономическую инициативу общественных субъектов, которая пока еще учитывается крайне недостаточно. В то же время ее потенциал, как показывает опыт, в частности, западноевропейских стран, весьма значителен. Свободная инициатива, употребляемая позитивным образом, может стать одним из значимых ресурсов развития региона. Помимо прямого воздействия на региональное развитие, она влияет на активность муниципальных органов управления, а также и на решения, принимаемые государственными – в первую очередь региональными – органами власти [1].

Главной целью развития любого региона является повышение благосостояния жителей своей территории. Наличие стратегии социально-экономического развития позволяет определить ориентиры внутреннего развития региона, учесть и "примирить" интересы и стратегические планы отдельных хозяйствующих субъектов, точно

взвесить и задействовать ресурсный, инфраструктурный и гео-экономический потенциал, получив, таким образом, синергетический эффект для развития региона на длительный период времени. Работа над проектом обновленной Стратегии ведется в Правительстве Калининградской области уже больше года [2].

В ближайшие несколько лет необходимо обеспечить формирование динамично развивающегося субъекта Российской Федерации, имеющего особый статус в отношениях Российской Федерации и Европейского Союза, обеспечивающего высокие стандарты качества жизни людей на уровне развитых стран Европейского Союза и предоставляющего своим жителям широкие возможности для самореализации и раскрытия интеллектуального, делового и творческого потенциала. За последние несколько лет существенно изменился целый ряд внешних (как макрорегиональных, так и собственно российских) условий, определяющих ориентиры развития экономики и социальной сферы Калининградской области. В результате, целый ряд особенностей областной экономики, определявших ее долгосрочное развитие, может оказаться в роли системных барьеров, особенно после окончания в 2016 году срока действия таможенных льгот свободной таможенной зоны, которые будут препятствовать необходимым шагам в структурной перестройке социально-хозяйственной системы.

К ним относятся, прежде всего:

"Импортная ориентация", которая ставит область в невыгодное положение по сравнению со странами конкурентами и препятствует калининградским предприятиям занять достойную долю рынка тех или иных товаров в Российской Федерации.

Ориентация на низкотехнологичные производства снижает конкурентоспособность территории и, кроме того, объективно препятствует развитию инновационных

секторов, где высокая стоимость труда компенсируется опережающим ростом производительности.

Можно утверждать, что в области не сложилось конкурентоспособных кластеров, представляющих интерес в масштабе Балтийского региона и, тем более, Европы. С другой стороны, преобладающая ориентация продукции области на российские рынки (рыбная и пищевая промышленность в целом, мебельное производство, сборка бытовой техники и т.д.) в значительной степени зависит от имеющихся таможенных и / или налоговых преференций и, соответственно, условно конкурентоспособна.

Отмена положений переходного периода может привести к прекращению деятельности ряда организаций Калининградской области.

Одним из важным фактором, который может существенно оказать влияние на развитие региональной экономики, является вступление России в ВТО.

В то же время достижение представленной миссии Калининградской области может быть обеспечено за счет сбалансированного социально-экономического развития региона. Для этого определены приоритетные стратегические цели Калининградской области.

Было разработано три сценария, два из которых: инерционный и активный, не смотря на то, что предусматривают рост в отдельных отраслях, не обеспечивают области выхода на показатели, поставленные в качестве целевых ориентиров в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года.

Лишь "Проектный амбициозный сценарий", опирающийся на крупных якорных проектах, которые позволят в кратчайшие сроки осуществить существенный прорыв в отдельных секторах с получением в них доли европейского рынка, дает нам шансы достичь поставленных руководством страны индикативных показателей. Данный сценарий базируется на формировании значительных конкурентных преимуществ практически с нуля, но при этом опираясь на внешние факторы – прежде всего на прогноз существенного потенциала роста выбираемых отраслей в ближайшие годы.

При этом сценарий предполагает не только осуществление активных действий со стороны руководства региона, но и обеспечение финансовой поддержки претворения в жизнь региональных инициатив со стороны федерального центра, а также формирование новой законодательной базы, опирающейся на разработку нового Закона о Калининградской области как об эксклавному регионе Российской Федерации.

Развитие Калининградской области невозможно без серьезной перестройки региональной экономики. Новая модель экономики региона должна строиться на отказе от преференций и компенсаций. Базовыми приоритетами должны стать развитие и увеличение объема внутреннего рынка, что особенно важно для Калининградской области, у которой выход за пределы внутреннего рынка всегда связан с преодолением государственных границ; использование объективных конкурентных преимуществ, например, таких как запасы янтаря, географическое по-

ложение и климат; включение в мировое разделение труда, которое изначально ориентирует на уровень и объемы производства, достаточные для преодоления входных барьеров.

На основании сравнительного анализа показателей более 100 различных секторов были выбраны секторы обрабатывающей промышленности, туризма, сельского хозяйства, рыболовства, сектор транспорта и логистики, сектор информационных технологий, как секторы с наибольшим потенциалом роста и/или наибольшим социальным значением, а также как факторы экономического роста, стимулирующие другие секторы.

Туристическая индустрия демонстрирует устойчивый ежегодный рост, составивший в последние годы 10–12%. Туризм рассматривается в области как одно из приоритетных направлений развития. Туристическая инфраструктура стремительно обновляется, вводятся в эксплуатацию новые гостиницы, появилось большое разнообразие ресторанов, баров, кроме того, восстанавливаются и развиваются культурные и исторические объекты. Регион вкладывает значительные усилия в организацию туристических событий, включая международные фестивали.

В последнее время значительные улучшения наблюдаются в качестве средств размещения. Многие гостиницы модернизируют существующий фонд и расширяют свои площади, чтобы соответствовать требованиям европейских туристов. Туристический сектор приобретает особую значимость в связи с возможным участием Калининграда в организации и проведении матчей Чемпионата мира по футболу 2018 года [3].

Стратегическим направлением в развитии региона является увеличение объемов производства, достаточное для обеспечения региональной продовольственной безопасности, а также реализация социальной функции сельского хозяйства.

Сельское хозяйство и рыболовство также имеет важное стратегическое значение для региона как один из социально-значимых секторов, а также в качестве производителя сырья для растущей индустрии пищевых продуктов. Основные направления развития сельского хозяйства, следующие:

- ◆ повышение доли животноводства в общем объеме производства продукции;
- ◆ повышение активного сельскохозяйственного землепользования за счет возвращения в оборот земель, не задействованных на данный момент;
- ◆ внедрение комплекса мер, направленных на повышение операционной эффективности сельского хозяйства с ожидаемым эффектом.

Развитие Калининградской области направлено на формирование продовольственных ресурсов, повышение занятости и уровня жизни сельского населения, обеспечение потребностей населения региона в доступных высококачественных отечественных продуктах питания. Рыболовный комплекс региона может стать верти-

кально-интегрированным кластером, с учетом наличия в регионе специализированных на рыболовстве учреждений высшего и среднего профессионального образования, большого количества высококвалифицированных кадров, современных производств по переработке рыбы, уникальной системы рек и озер, благоприятной для развития аквакультуры. В числе направлений приоритетного развития промышленности и новых технологий выделены отрасли, ставшие традиционными для региона, в том числе: автомобилестроение, янтарно-ювелирный кластер, сектор информационных технологий и электроники.

Калининградская область является единственным регионом в России, где располагаются крупнейшие месторождения янтаря. Развитие кластера на основе янтаря могло бы обеспечить 4–5% дополнительного ВРП. В то же время необходима поддержка Правительства Российской Федерации в создании нового образа янтаря, развитии экосистемы для бизнеса и создании благоприятного фискального режима.

Еще одним крупным проектом может стать увеличение локализации и существенное расширение существующего в Калининградской области автомобильного производства. Перспектива развития автомобильного производства в Калининградской области основана на планах группы компаний "Автотор" реализовать инвестиционные проекты по созданию полнопрофильного производства автомобилей различных марок, расширению модельного ряда выпускаемых автомобилей, повышению глубины переработки продукции, организации производства автокомпонентов [4, с. 26].

В условиях эксклавного положения региона, к наиболее перспективным относятся те отрасли, которые имеют наименьшие доли в себестоимости в части транспортных издержек. Одна из таких отраслей – это ИТ-кластер.

Существует проект создания так называемого "Города программистов" – населенного пункта для проживания до 10000 тысяч семей программистов на побережье в

Калининградской области, при этом в данном городе сочетаются элементы бизнес-инфраструктуры и обычного городского ландшафта.

Ведущая роль в обеспечении потребностей "Города программистов" принадлежит двум крупным университетам. Ведущую роль в обеспечении технологической модернизации научно-образовательной базы играют крупнейшие вузы региона.

Основная задача региональной научно-технической политики – обеспечить концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях, создать условия для межрегиональной кооперации и стратегического партнерства власти, бизнеса и общественных институтов в рамках инновационной модели развития. Повышение эффективности экономики Калининградской области с помощью инноваций в традиционных для области отраслях необходимо сделать одним из важнейших приоритетов. Инновационная экономика должна стать условием для повышения конкурентоспособности всех ее отраслей.

Одним из основных факторов, препятствующих инновационному развитию Калининградской области, является отсутствие надежно работающей инновационной инфраструктуры. Мировой опыт показывает, что инфраструктура поддержки инновационного бизнеса является реальным инструментом позитивного влияния власти на региональное экономическое развитие.

Безусловно, стратегия не ограничивается лишь секторами экономики, особое место в ней посвящено и социальным вопросам, вместе с тем, ресурсы для реализации социальных проектов в регионе будут аккумулироваться в экономике.

В результате реализации мероприятий и проектов, достижения целей и решения задач, намеченных в Стратегии уровень социально-экономического развития региона будет сопоставим с уровнем развития развитых стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. Клемешев А.П., Люейер П., Федоров Г.М. Управление региональным развитием: Государственное регулирование экономики, основы региональной политики и социально-экономическое развитие Калининградской области: Учебно-методическое пособие / Под ред. Г.М. Федорова; Калинингр. ун-т. – Калининград, 1999. – 244 с.
2. Проект Стратегии социально-экономического развития Калининградской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.baltijsk.net/>]
3. Инвестиционный путеводитель по Калининградской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.investinrus.com/?page_id=79]
4. Постановление Правительства Калининградской области от 02.08.2012 № 583 "О Стратегии социально-экономического развития Калининградской области на долгосрочную перспективу"
5. Официальный портал правительства Калининградской области [Электронный ресурс] – Режим доступа: – <http://www.gov39.ru/>

РЕГИОНАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР, КАК ЛОКАЛИЗОВАННОЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

REGIONAL CLUSTERS AS LOCALIZED INSTITUTIONAL EDUCATION

Yu. Mindlin

Ph.D., Associate Professor, Finance Academy under the
Government of Russian Federation

mindliny@mail.ru

Миндлин Юрий Борисович
К.э.н., доцент,
Финансовый университет
при Правительстве РФ

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

"Субъективная" сторона кластера раскрывается в 7-й частной трактовке, основной акцент в которой делается на интеграционные связи. Степень тесноты связей зависит от степени организационного закрепления участников: связи могут быть достаточно жесткими (когда имеет место организационно-правовое оформление), либо менее жесткими (когда имеет место координация деятельности участников). Региональный кластер как локализованное организационное образование характеризуется через:

- 1) территориальную локализацию основной массы предприятий стержневой, вспомогательных и обслуживающих отраслей в пределах региона;
- 2) взаимосвязь участников кластера на базе основного вида деятельности стержневой отрасли, обусловленная отраслевой структурой региональной промышленности;
- 3) вертикальные и горизонтальные связи, обуславливающие интеграционное взаимодействие участников кластера;
- 4) рыночно-квазирыночный механизм функционирования кластера;
- 5) формирование внутри кластера рыночной конкурентной среды, обеспечивающей эффективное развитие и функционирование участников кластера и кластера в целом, а также возможность кластера влиять на внешнюю среду;
- 6) факторы, способствующие и препятствующие формированию кластера;
- 7) эффекты формирования и развития кластера в регионе.

Современная экономика развивается, совмещая два различных процесса: глобализацию, "стирание" границ как в экономической, так и в политической и социо-культу-

турной сферах и возрастающее влияние на нее локальных особенностей. Первый процесс нивелирует территориальные различия, второй их усиливает благодаря специализации отдельных регионов. При этом, хотя в национальной экономике директивное управление размещением производительных сил уходит в прошлое, рыночные механизмы не всегда способны преодолевать серьезные территориальные проблемы. Необходимо выделять основные факторы, способствующие развитию регионов, определяющие потенциал территории, ее возможности включения в мирохозяйственные связи и интеграционные процессы.

Ось экономического развития смещается от общенациональных интересов к интересам региональным. Роль регионов в современных условиях существенно возрастает, что объясняется коренным образом изменившимися условиями работы российской промышленности. Это в свою очередь предопределило существенную трансформацию пространственной организации страны. Сформированная в ходе советской индустриализации данная организация была собрана как единое целое не только из отраслей и производств, но и регионов – территориально-производственных комплексов. Однако целостность единого экономического пространства начала деформироваться лишь спустя 10 лет после начала реформ, что подтверждается увеличением разрыва между регионами.

Необходимо отметить, что разрыв между российскими регионами в уровне экономического развития и жизни населения существовал всегда. Однако по мере интеграции страны в мировое экономическое пространство он начал стремительно расширяться. По расчетам А.Г. Гранберга, сделанным в еще конце 1990-х годов, "разрыв по объемам ВВН на душу населения между разными субъектами Российской Федерации составлял 18,9 раза и превышал различия в уровне развития стран так назы-

ваемого "золотого миллиарда" и беднейших государств мира. Чтобы его преодолеть, наиболее отсталым субъектам федерации понадобилось бы демонстрировать темп роста ВРП выше среднероссийского на протяжении десятков лет. В случае если аутсайдеры смогли бы достичь темпов роста ВРП на уровне 15–20%, а Россия ограничилась 3–5% роста ВВП в год, отсталые регионы смогли бы догнать "среднячков" за 10–15 лет" [9].

В странах с развитой системой рыночного хозяйства еще в 70–е годы прошлого столетия осознали, что региональные ресурсы для индустриального развития (полезные ископаемые, трудовые ресурсы) исчерпаемы и зачастую невозможны. Именно на 70–80–е годы XX века в этих странах приходится период так называемой "региональной революции". Основной постулат "региональной революции" состоит в том, что национальная промышленная политика невозможна без политики региональной.

Для "региональной революции", которая в итоге призвана привести к становлению новой региональной иерархии, характерно действие следующих закономерностей [9]:

- ◆ **во-первых**, размытость географических границ и в силу этого исключение из пространственной организации глобализованного мира локальных замкнутых рынков. Определенная часть российских регионов тяготеет к замкнутости и может быть охарактеризована как локальные рынки.

- ◆ **во-вторых**, в современном мире в лучшем положении находится не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, права, наиболее квалифицированные кадры, кто создает и распространяет технологии. Для территории способность влиять на глобальные обмены конвертируется в стоимость активов, к которой добавляется своеобразная региональная рента: возможность более эффективно и диверсифицировано распорядиться финансами, получить большую плату за рабочую силу, обеспечить большую ликвидность недвижимого имущества и пр. Это выражается в направленности перемещения в пространстве экономической активности, когда одни регионы сознательно выносят за пределы своей территории определенные виды хозяйственной деятельности, передавая их на аутсорсинг другим территориям (свидетельством этому может служить процесс перемещения промышленных производств за пределы г. Москва и Московской области).

- ◆ **в-третьих**, территории имеют разный баланс обмена, который отражается в категориях номенклатуры обмениваемых ценностей. Состояние баланса и номенклатура данных ценностей характеризует статус региона – его рыночные позиции. В настоящее время такой баланс не составлен ни для России в целом, ни для ее отдельных регионов. Регионы, которые силу разного рода причин не смогли интегрироваться в систему глобальных обменов, стремительно теряют свой главный актив – людей, вымываемых миграционными процессами в те районы, где рабочая сила оценивается выше. Например, за 1990–е го-

ды Мурманская, Архангельская области и республика Коми потеряли 10–20% населения.

Прогнозы тоже не очень благоприятны. По худшим из них, потери в данных регионах достигнут 30–40% населения.

- ◆ **в-четвертых**, государственные институты лишь отчасти управляют процессами регионализации, уступая основные позиции хозяйствующим субъектам рынка, в том числе и глобального. Поэтому для огромного количества регионов реальным шансом изменить свои рыночные позиции является привлечение внешних инвестиций.

В настоящее время меняется не только экономический статус регионов, выводимый из их конкурентных позиций в открытом рынке, но и внутренняя организация экономического пространства региона, его промышленная и отраслевая специализация. Во многом эти изменения копируют процессы развития корпоративных структур в бизнесе, становящуюся на глобальном рынке новую корпоративную организацию промышленности.

Все это обуславливает необходимость привязки процессов формирования кластера к определенной территории.

Практически все экономические регионы России имеют централизованную организацию, так как создавались в процессе индустриализации и рассчитаны на массовое крупномасштабное производство. По мнению П.Г. Щедровицкого, "в настоящий момент, если судить по структуре российского экспорта, производственных кластеров, конкурентоспособных в мировых масштабах, в стране почти нет. С большим трудом можно выделить лишь протокластеры и недооформленные сетевые регионы, к тому же, как правило, не имеющие промышленной специализации" [9]. Это явно тормозит инновационное развитие российской промышленности и ослабляет ее конкурентоспособность.

К концу XX века государственная региональная политика как политика индустриализации перестала выполнять функцию развития. Ограниченность возможностей индустриализации как стратегии регионального развития проявилась в том, что строительство крупных индустриальных объектов в регионах, идущее, как правило, за счет государственных инвестиций, которые прекратились, как только государственная собственность на средства производства сменилась частной. Мы уже отмечали, что при создании территориально-хозяйственных образований в СССР зачастую при этом не учитывались местные территориальные интересы, а, следовательно, местное сообщество блокировало доступ к региональным ресурсам. Местное сообщество, являющееся основным носителем и хранителем социального или общественного капитала может выступать мощной экономической силой – источником экономической самоорганизации, которая служит одним из важнейших принципов функционирования кластера.

Политика индустриализации привела к тому, что большинство российских регионов на современном этапе обладают достаточно мощными производственными фондами, опирающимися на один или несколько технологических процессов, которые взаимосвязаны сопряженными отраслями промышленности, что и определяло производственную специализацию региона. Кроме этого, специализация центральных отраслей промышленности определила специализацию таких сфер как образование и наука, промышленная и прочая инфраструктура. При формировании региональных кластеров необходимо учитывать производственную специализацию региона, поскольку существующая материально-техническая, производственная, образовательная и научная база может рассматриваться как необходимая критическая масса, которая является неотъемлемой чертой кластера.

Таким образом, региональный кластер формируется в привязке к определенной территории, на которой сконцентрирована необходимая критическая масса производственных, образовательных, научных предприятий и организаций, а также объектов промышленной и рыночной инфраструктуры, имеющих отраслевую специализацию.

Данный вывод характеризует первые два аспекта авторской трактовки регионального кластера как локального организационного образования.

Наличие вертикальных и горизонтальных связей, обуславливающих интеграционное взаимодействие всех участников кластера, является неперенным условием его функционирования.

Как мы уже отмечали, для интеграции характерно углубление сотрудничества, объединение субъектов управления, усиление взаимодействия и взаимосвязей между хозяйствующими субъектами. Экономическая интеграция имеет место как на уровне национальных экономик, так и на уровне отдельных предприятий, фирм, корпораций, компаний и проявляется в расширении и углублении производственно-технологических связей, в создании благоприятного бизнес-климата для осуществления хозяйственной деятельности. Наиболее часто в литературе встречается классификация интеграции на вертикальную и горизонтальную, которая, в свою очередь, может быть прогрессивной и регрессивной [12, 13]. Вертикальная интеграция, как правило, характеризуется связями типа "поставщик – покупатель". Вертикальные связи отражают технологическую цепочку передачи стоимости. Интеграция по горизонтали проявляется в форме сотрудничества с целью решения каких-либо общих задач (например, необходимость повышения качества продукции, использование общих производственных или торговых площадей, приобретение услуг сторонних организаций и т.д.). Горизонтальная интеграция – это объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию, применяющих сходные технологии. Для горизонтальной интеграции, как правило, характерна независимость участников объединения.

Данная классификация видов интеграции является наиболее часто встречающейся в литературе, и поэтому уже стала традиционной, однако, по мнению А. Этезова [11], она "не достаточно отвечает современным представлениям об интеграции". На наш взгляд, и в этом мы солидарны с вышеупомянутым автором, классификация интеграции на инсортиновую (внутреннюю), аутсортиговую (внешнюю) и виртуальную более полно отвечает современным реалиям как в хозяйственной жизни, так и в экономической науке.

Для инсортиговой интеграции характерно технологическое и организационное единство производства продукции. Аутсортиговая интеграция предполагает привлечение сторонних фирм для выполнения отдельных операций, связанных с изготовлением и сбытом продукции. Таким образом, производство из замкнутого становится открытым, а кооперация между участниками из технологической превращается в функциональную. В рамках аутсортиговой интеграции распространено использование субконтракции в качестве одной из основополагающих стратегий. Виртуальный тип интеграции означает, что все процессы осуществляются на договорной основе сторонними организациями.

Поскольку кластер предусматривает объединение юридически самостоятельных участников, то интеграция выполняет в данном случае функцию контроля (контроль может проявляться на основе заключения соглашений, контрактов на поставку продукции определенного качества и в точно установленные сроки и т.д.).

Участники кластера существуют не независимо, а имеют друг с другом определенные связи. Связи представляют собой не принимающие решений компоненты системы, осуществляющие взаимодействие между другими компонентами, а также между системой в целом и средой [10].

Кластер может иметь внутренние и внешние связи. Как внешние, так и внутренние связи могут иметь производственно-технологический, экономический, организационный или информационный характер (носителя). Кроме этого, следует выделить связи между индивидами или личные связи. Звенья кластера могут быть связаны между собой как непосредственно, так и опосредованно. Связи могут быть также прямыми и обратными. Связи между участниками превращают кластер из простого набора компонентов в единое целое и определяют его системную природу. Прочность связей определяет параметры устойчивости кластера.

Таким образом, третий аспект авторского понимания кластера связан с существованием в нем множественных прямых и обратных вертикальных и горизонтальных связей производственно-технологического, экономического, организационного, информационного и личного плана, обеспечивающих интеграционное взаимодействие участников кластера, причем интеграция выступает здесь как неявная форма контроля за деятельностью

самостоятельных субъектов хозяйствования, и отражающих целостность кластера как системы.

Прежде чем мы перейдем к рассмотрению четвертого аспекта, следует отметить, что в изученной литературе нет четкого описания механизма функционирования кластера. М.Портер дает схему "национального ромба конкурентоспособности", взаимодействие между частями которой можно в целом рассматривать как механизм функционирования кластера. Также он описывает процесс формирования кластера и его жизненный цикл. А. Юданов описывает механизм формирования кластера на основе передачи по технологической цепочке товаров с высокой потребительской ценностью от основной отрасли к смежным производителям [14].

Рассматривая вопросы, связанные с механизмом функционирования кластера необходимо, по нашему мнению, выделить следующие аспекты:

- ◆ рассмотрение принципов функционирования кластера;
- ◆ определение структурных элементов кластера или его состав;
- ◆ выявление взаимосвязей между отдельными участниками кластера и определение их функциональной направленности;
- ◆ выделение ресурсной составляющей механизма функционирования кластера и способов аллокации ресурсов в кластере;
- ◆ определение инструментальной составляющей механизма функционирования кластера.

При моделировании механизма функционирования кластера следует принимать во внимание тот факт, что функционирование кластера должно опираться на такие принципы экономического, организационного, технологического и системного характера, которые обеспечивали бы адекватное развитие отдельных участников кластера и всего кластера в целом.

Выделим наиболее значимые, на наш взгляд, специфические принципы функционирования и развития кластера, которые классифицируем на общие, частные и ситуационные.

Общие принципы функционирования кластера, определенные в плоскости научного анализа, призваны обеспечить четкое взаимодействие между отдельными взаимосвязанными частями кластера при решении круга общих для отдельных участников кластера задач. Наиболее значимыми, на наш взгляд, являются следующие общие научные принципы функционирования кластера, опираясь на которые мы можем его исследовать:

- ◆ принцип совместимости предполагает функционирование кластера как единого взаимосвязанного целостного образования, отдельные компоненты которого сопряжены функционально, экономически и технологически;

- ◆ принцип обратной связи отражает адаптивные свойства кластера, как самоорганизующейся самоуправляемой адаптивной системы. Обратные связи являются сложной системой причинной зависимости и заключаются в том, что результат предыдущего действия влияет на последующее течение процесса: причина испытывает на себе обратное влияние следствия. Обратная связь может быть положительной (сохраняющей тенденции происходящих в системе изменений каких-либо выходных параметров) и (или) отрицательной (направленной на ослабление требуемого значения выходного параметра системы). Наличие обратной связи обоих типов обеспечивает нормальное функционирование кластера как системы;

- ◆ принцип развития. Развитие в широком смысле следует понимать, как реализацию потенциальных возможностей с целью совершенствования. Тем не менее, с позиций диалектики под развитием (движением, изменением) понимается и положительное, и отрицательное направление траектории движения, т.е. развитие может быть как прогрессивным, так и регрессивным. Принцип развития свидетельствует о том, что состояние кластера и его элементов не является заданным раз и навсегда, а характеризуется изменением во времени его экономических, технологических, организационных и других параметров;

- ◆ принцип сотрудничества проявляется в том, что действующие на одном уровне участники кластера могут кооперироваться вокруг основной деятельности, используя свои ключевые способности, чтобы дополнять друг друга. Сотрудничество между фирмами способствует лучшей аллокации ресурсов, развитию взаимодополняющих функций, реализации выгод от эффекта масштаба, уменьшению рисков отдельных участников кластера за счет их (рисков) разделения. Одним из ключевых факторов, повышающих эффективность сотрудничества между фирмами, выступает доверие, отражающее значимость неформальных связей (например, распространение молчаливого знания, неформальный обмен информацией и др.);

- ◆ принцип конкуренции является необходимым условием функционирования и развития кластера, а также его конкурентоспособности, поскольку характеризует такие преимущества кластера, как способность к инновациям, рост производительности, снижение издержек и др.

Частные принципы отвечают за успех функционирования кластера в отдельных сферах деятельности. Здесь можно выделить принципы экономического, организационного, технологического и социального характера. Частные принципы обеспечивают в большей степени функционирование отдельных участников кластера.

Ситуационные принципы обусловлены складывающейся ситуацией как внутри кластера, так и во внешней по отношению к кластеру среде, а также они могут быть обусловлены особым характером деятельности отдельных участников кластера.

Частично вопросы, связанные со структурной составляющей кластера, уже затрагивались, когда мы рассматривали содержательные аспекты определения кластера. Так, большая часть определений отражает основные элементы, входящие в состав кластера. Однако данный вопрос, на наш взгляд, требует отдельного освещения как одна из составляющих механизма функционирования кластера.

В ромбе конкурентоспособности М.Портера просматриваются следующие структурные элементы кластера: фирмы базовой отрасли, родственные и поддерживающие отрасли. Другие составляющие он относит к условиям для факторов производства, объясняя это соответствием классической экономической теории, согласно которой "факторы производства – труд, земля, природные ресурсы, капитал, инфраструктура – определяют потоки товарооборота". Здесь снова проглядываются недостатки концепции М.Портера, поскольку за размытостью и неопределенностью его формулировок очень сложно рассмотреть суть.

В отечественной литературе в состав кластера обычно включаются производители, поставщики, потребители, организации инфраструктуры, вузы, научно-исследовательские институты.

Наличие объектов инфраструктуры является, на наш взгляд, необходимым условием для формирования и функционирования кластера. Более того, наличие развитой инфраструктуры может выступать дополнительным конкурентным преимуществом кластера и региона. В учебной литературе по экономике и специализированных исследованиях, посвященных анализу рыночных преобразований в России, справедливо подчеркивается необходимость опережающего развития инфраструктуры как "условия для более эффективного решения производственных, социальных и экологических проблем" [8].

Зарубежные авторы исследуют инфраструктуру в русле теории "социального капитала", также распространены исследования "экономики социальных издержек", "внешней экономики". Д. М. Кларк еще в 1920-е годы указывал, что общественные издержки на создание товаров значительно выше, чем издержки отдельных капиталистов на производство этих товаров. Разницу между общественными издержками и расходами отдельных предпринимателей он назвал "общественным накладным капиталом", а эффект его присвоения – "внешней экономией" [8]. Эти же идеи развивались в теории "социального капитала", согласно которой инфраструктура охватывает те основные мощности, без которых невозможно функционирование производства, и включает все общественные услуги, начиная с юрисдикции, охраны общественного порядка, воспитания, здравоохранения и заканчивая транспортом, связью, энерго- и водоснабжением. В зарубежных исследованиях понятие инфраструктуры часто отождествляется с "социальным капиталом",

т. е. капиталом общехозяйственного назначения. В соответствии с этим к инфраструктуре относят наряду с отраслями, составляющими фундамент национальной экономики (транспорт, связь, энергетика), и такие факторы, как уровень образования и общественной активности населения, квалификации труда в промышленности, опыт административной работы. Большинство иностранных авторов в понятие инфраструктуры вместе с ее материальной частью включают, по существу, всю непроизводственную сферу. Все это в теории зачастую превращает инфраструктуру в конгломерат отраслей, не связанных друг с другом ни функциональным назначением, ни общими производственно-техническими признаками [8].

В отечественной экономической науке под инфраструктурой обычно понимают "совокупность отраслей и видов деятельности, создающих основу для нормального функционирования основного производства и сферы жизнедеятельности населения" [7]. Наиболее часто инфраструктура подразделяется на производственную и непроизводственную (социальную), иногда можно встретить термин "психосоциальная инфраструктура". В последние два десятилетия прошлого века в отечественной экономической науке появился термин "рыночная инфраструктура", которым определялась подсистема, обслуживавшая сферу обращения. Существовал также термин "инфраструктура рынка", которая представляла собой "совокупность государственных и негосударственных предприятий и учреждений, обеспечивающих функционирование рынков товарного, финансового, внешне-торгового и рабочей силы" [6].

Мы выделяем в составе кластера следующие виды инфраструктуры:

- ◆ промышленная инфраструктура – отрасли и производства, создающие материальные предпосылки и обеспечивающие нормальное функционирование предприятий стержневой отрасли, а также поставщиков сырья, оборудования, запасных частей, комплектующих, основных и вспомогательных материалов. Элементы промышленной инфраструктуры включают в себя предприятия электроэнергетики, транспортные организации, строительные и монтажные управления, складское хозяйство;
- ◆ коммерческая и сбытовая инфраструктура – совокупность отраслей и сфер деятельности, обеспечивающих движение товаров и услуг в сфере обращения (торговые отраслевые комплексы, логистические сети, товарные биржи, оптовые компании);
- ◆ финансово-кредитная инфраструктура – совокупность институтов (организаций, сфер деятельности), обеспечивающих нормальное взаимодействие участников кластера посредством денежных и инвестиционных взаимосвязей. Финансово-кредитная инфраструктура включает в себя банковские и кредитные учреждения, финансовые и страховые компании, фондовые биржи, инвестиционные компании, лизинговые компании;
- ◆ образовательная (кадровая) инфраструктура –

совокупность учреждений начального, среднего и высшего специального образования, отвечающих за подготовку кадров;

- ◆ инновационная инфраструктура – совокупность научно-исследовательских институтов, конструкторских бюро, научных подразделений вузов, научно-производственных объединений и организаций, центров трансфера технологий, центров научно-технической информации осуществляющих деятельность в сфере НИОКР, фундаментальных и прикладных исследований, трансфера технологий;

- ◆ информационная инфраструктура – учреждения и организации, осуществляющие информационное обслуживание кластера (создание программного обеспечения, услуги по созданию и использованию баз данных, сбор и передача информации);

- ◆ маркетингово-консалтинговая инфраструктура – организации и учреждения, оказывающие консалтинговые услуги, а также услуги по рекламе и другим видам маркетинговой деятельности.

Данная классификация видов инфраструктуры кластера носит функциональный характер и может быть расширена.

Инфраструктура может выступать как фактором, усиливающим развитие кластера, так и тормозящим фактором. Сложность инфраструктурной составляющей кластера определяется сложностью самого кластера как системы взаимосвязанных отраслей основного, вспомогательного и поддерживающего производства. Кроме этого, следует отметить, что эффективность функционирования различных видов инфраструктуры обуславливается их (видов) совместимостью. Отраслевая направленность большей части элементов инфраструктуры на стержневую отрасль кластера будет выступать в этом случае как некое интегрирующее начало.

Таким образом, следует сделать вывод о том, что инфраструктура кластера должна рассматриваться как отдельная структурная его (кластера) часть и в то же время как необходимое условие нормального функционирования кластера.

Все элементы (участники) кластера связаны между собой прямыми и обратными горизонтальными и вертикальными связями различной функциональной направленности, т.е., например, между предприятиями электроэнергетики и предприятиями других отраслей имеют место связи, отвечающие за обеспечение энергией, и в то же время имеют место денежные связи как оплата за потребленную электрическую и тепловую энергию, причем порядок очередности таков, что денежные связи как оплата за поставленные энергоресурсы первичны, а энергетические? связи вторичны. Точно также можно выделить связи, отвечающие за потоки материальных, человеческих, материально-технических, финансовых и инвестиционных ресурсов и т.д.

Поскольку кластер представляет собой совокупность производителей, поставщиков, элементов инфраструктуры, то очевидно, что для нормального его функционирования требуются различные виды ресурсов. М.Портер выделяет необходимые условия для факторов производства в качестве одной из граней ромба, т.е. наличие факторов производства и уровень их развития является одним из конкурентных преимуществ страны, региона, отрасли. Более подробно ресурсная составляющая будет рассмотрена нами в следующем разделе в контексте рассмотрения модели текстильного кластера региона.

Здесь же остановимся на рассмотрении способов аллокации ресурсов в кластере. Механизм распределения ресурсов в кластере, по нашему мнению, строится на сочетании рыночной и "договорной" модели, т.е. эти модели будут преобладающими в системе распределения ресурсов внутри кластера.

Однако, с теоретической точки зрения, кластер может сочетать в себе различные способы аллокации ресурсов, но степень их распространения и форма реализации будет различной и зависеть от таких факторов, как наличие крупных промышленных и иных структур в составе кластера, наличие вертикально-интегрированных компаний и степень их влияния на деятельность кластера, роль правительственных организаций и институциональных объединений и т.д.

В целом необходимо отметить, что механизм функционирования кластера имеет двойственную природу. С одной стороны, он содержит в себе элементы товарно-конкурентного механизма, с другой стороны, поскольку внутри кластера складывается особая рыночная среда, схожая по своим характеристикам с внутрикорпоративными рынками транснациональных корпораций (ТНК) [5], имеет место квазитоварно-конкурентный механизм. Товарно-конкурентный механизм как подсистема механизма функционирования кластера представляет собой процесс распределения ресурсов между частями производственной подсистемы кластера и товаров между частями потребительской подсистемы кластера посредством системы конкурентных рынков с помощью цен, складывающихся под воздействием спроса и предложения и влияющих на поведение фирм внутри кластера. Товарно-конкурентный механизм отражает объективность процесса формирования и функционирования кластера. Кроме этого, конкурентный рынок стимулирует развитие всех подсистем кластера, поскольку принцип конкуренции, заложенный в нем, является базовым для повышения конкурентоспособности предприятий, входящих в кластер, и всего кластера в целом.

Одной из основ квазитоварно-конкурентного механизма являются механизмы трансфертного ценообразования. Трансфертные (условно-расчетные) цены отражают переход продукта в границах кластера, в значительной степени отличаются от цен на данный вид про-

дукции, сложившихся на внешних по отношению к кластеру рынках, поскольку устанавливаются в рамках единой ценовой политики, скоординированной между отдельными участниками кластера. Трансфертные цены могут устанавливаться на основе рыночной цены (рыночные трансфертные цены) и на основе издержек производства с учетом необходимого уровня рентабельности (нормы прибыли) (нерыночные трансфертные цены [5]). Система внутренних рынков, механизм трансфертного ценообразования выступают как элементы координации развития кластера, поскольку для уже сформировавшегося кластера стихийное развитие оказывается губительным и требует проведения адекватной хозяйственной политики, в том числе и для отдельных фирм, входящих в его состав.

Трактовка механизма функционирования как обладающего двойственной природой, которая выражается в том, что кластер сочетает в себе объективные, стихийные начала товарно-конкурентного механизма и координирующие, интегрирующие начала квазитоварно-конкурентного механизма, основу которого составляет механизм трансфертного ценообразования, отражает четвертый аспект, раскрывающий "субъективную" сторону регионального кластера.

Рассматривая механизм функционирования кластера, мы отметили, что внутри кластера формируется особая рыночно-квазирыночная среда, которая выступает стимулом для саморазвития кластера, но в то же время внутри кластера формируется особая система внутренних рынков, для которой характерно использование нерыночных инструментов и которая также является одним из инструментов интеграции фирм в рамках кластера. Здесь же мы хотим более подробно остановиться на вопросе, связанном с влиянием кластера на внешнюю среду. Кластер как объединение производителей, поставщиков, элементов инфраструктуры, вузов, НИИ, ассоциаций представляет собой крупную метаструктуру, которая может влиять на изменение факторов внешней среды. Внешняя (макро) среда кластера представляет собой совокупность факторов и объектов, которые не являются структурными составляющими кластера, но которые могут оказывать влияние на формирование кластера, а также на функционирование и развитие отдельных участников кластера и кластера в целом. Таким образом, кластер подвержен влиянию факторов макросреды, которое может ускорить, замедлить или нейтрализовать процессы формирования и развития кластера. В то же время кластер, как метаструктура может сам оказывать влияние на внешнюю среду. Здесь необходимо ввести понятие "экономическая власть локального типа", под которой мы будем понимать способность кластера и (или) его структурных элементов корректировать рыночный механизм перераспределения ресурсов, обусловленную активной позицией кластера в региональной экономике за счет более тесных связей между действующими лицами кластера. Усиление влияния кластера на внешнюю среду про-

исходит также и вследствие ее (среды) "ассимиляции", превращения отдельных составляющих экономической макросреды во внешнюю среду функционирования кластера, которая изменяется в зависимости от деятельности субъектов кластера. В силу этого наличие экономической власти кластера следует увязывать с проведением активной целенаправленной и скоординированной политики бизнеса, власти общественных институтов, а это невозможно без четкой координации деятельности, сбалансированности и согласованности интересов участников кластера. Это еще раз подчеркивает значимость для процессов формирования и развития кластера субъективного фактора, вопрос о котором мы актуализировали в предыдущем разделе. Обладание экономической властью может явиться как стимулирующим, так и сдерживающим развитие кластера фактором (например, кластер может влиять на величину барьеров входа на отраслевой рынок, это может рассматриваться как положительный фактор с точки зрения защиты внутреннего производителя, но с другой стороны, не допуская на рынок новые предприятия, кластер может сдерживать свое инновационное развитие, поскольку "именно "чужаки" чаще всего и становятся носителями новых идей и предпринимательского потенциала в том смысле, который вкладывал в это слово Й. Шумпетер" [4]). Возможность влиять на внешнюю среду является одним из преимуществ кластера, но в то же время, следует подчеркнуть, что, если при наличии необходимых условий для формирования кластера, объединение фирм не происходит, то преимущества, связанные с возможностью влияния кластера на внешнюю среду, реализованы не будут.

Таким образом, мы смещаемся в аспект рассмотрения условий, необходимых для реализации кластером своих преимуществ. Данные условия зависят от факторов, которые могут как способствовать, так и препятствовать развитию кластера. Мы уже отмечали, что процессы формирования кластера могут быть ускорены, замедлены или нейтрализованы под воздействием факторов внешней среды. Наибольшее влияние на эти процессы оказывает политика, проводимая властью, бизнес-сообществом, ассоциациями предприятий, отраслей и другими институциональными образованиями. Основные факторы, которые оказывают влияние на формирование и развитие кластеров, представлены в табл. 1.

Последнее положение трактовки кластера как организационного образования связано с определением выгод или эффектов, которые дает кластер для региона, региональных органов власти, бизнеса, предприятия.

Вопросы, связанные с региональными выгодами кластера, поднимаются в работе М.В. Медведевой "Региональные конкурентные преимущества: теоретико-прикладной аспект", в которой автор обозначает ряд преимуществ, которые дает региону объективно формирующийся кластер. Для нас особенно ценным является тот факт,

Таблица 1

Факторы способствующие и препятствующие развитию кластеров

Факторы, способствующие развитию кластеров	Факторы, препятствующие развитию кластеров
Концентрация поставщиков на территории региона	Низкое качество поставщиков и низкая эффективность систем поставок
Наличие высококвалифицированного инженерного и научного персонала и базы для его подготовки	Неадекватность образовательных и научно-исследовательских программ потребностям промышленности
Наличие научно-технической и экспериментальной базы для осуществления НИОКР	Слабые связи между высшими и средними профессиональными учреждениями, НИИ и промышленностью
Развитость и качество системы высшего профессионального образования (отраслевая специфика)	Низкое качество бизнес-климата для возникновения и развития малого и среднего бизнеса (административные барьеры, финансовые ресурсы и др.)
Традиции производственной кооперации	Низкая эффективность отраслевых и профессиональных ассоциаций
Активная позиция властей в вопросе формирования кластера	Слабая позиция власти в вопросе формирования кластера
Традиции территориально-хозяйственного планирования (опыт формирования ТНК, ННО, МТНК)	Недостаточный опыт конкурентной борьбы у большей части российских предприятий и короткий временной горизонт стратегий бизнеса

что М.В. Медведева также делает акцент на эффекте устойчивости, стабильности экономического развития, обусловленном функционированием регионального кластера, поскольку это подтверждает наш вывод о главном эффекте кластера. По мнению М.В.Медведевой, одними из ключевых преимуществ организации кластеров в регионе являются следующие [3]:

- ◆ обеспечивается более полная занятость населения, и стабилизируются потоки доходов;
- ◆ региональный кластер может способствовать повышению роли добавленной стоимости во всех ее функциях;
- ◆ кластер способствует развитию производственной и социальной инфраструктуры региона, что может обеспечить повышение эффективности хозяйствования в других сферах деятельности;
- ◆ в регионе обеспечивается долговременная экономическая стабильность;
- ◆ кластер способствует формированию позитивного имиджа региона.

Для региональных властей формирование на территории региона кластеров – это, прежде всего, наиболее современный, удобный инструмент в промышленной политике. То есть, российским регионам давно пора задуматься, каким образом проводить промышленную политику в сложившихся условиях рыночной экономики, потому что имеющаяся в этих условиях не работает. Кластерный подход дает эффективный инструмент в этих условиях. Во-вторых, кластеры позволяют улучшить взаимодействие властей и бизнеса. В-третьих, на региональные и муниципальные администрации возложен очень боль-

шой объем задач, для решения которых не хватает ни сил, ни средств, ни времени. В этом случае кластер выступает как модель эффективного распределения полномочий между властью, бизнесом, общественными институтами, вузами, представителями социального капитала. То, что может решать администрация, решает она, то, что могут решать сообщество, группы предприятий, вузы, группы интересов, НИИ, общественные организации, решают они самостоятельно, в пределах своей компетенции, возможностей и прав. Кластерный подход, как раз и есть то, что помогает наладить хорошую модель для делегирования полномочий.

Преимущества кластерного подхода для бизнеса выражаются в следующих моментах.

Во-первых, доступ к кадровой инфраструктуре. Конкурентоспособность предприятий зависит во многом от внешних факторов, в частности, от кадров. Если у предприятия нет квалифицированных рабочих, квалифицированных специалистов, квалифицированных инженеров, менеджеров, то оно не сможет конкурировать ни на внутреннем, ни на международном рынке. Развитие кадрового потенциала – задача очень сложная и трудоемкая, которая не под силу даже очень крупным предприятиям. Совместными же усилиями создание системы подготовки кадров оказывается вполне посильной задачей, к тому же развитая система профессионального образования, подготовки и переподготовки кадров, системы повышения квалификации – это важное конкурентное преимущество и для региона.

Во-вторых, это развитие сферы НИОКР. Проведение

исследований и внедрение результатов, создание опытных производств – это задача, которую лучше решать совместно усилиями.

В-третьих, это развитие системы поставок. Поставщики для фирмы – очень важное звено в ее технологической цепи, поскольку и цена изделия, и конкурентоспособность этого изделия, во многом определяется конкурентоспособностью поставщиков, качеством поставляемых частей, комплектующих, сырья. Развитие кластеров способствует развитию конкурентоспособности у поставщиков.

Наконец, четвертый момент состоит в том, что кластерные инициативы позволяют построить взаимоотношения таким образом, чтобы не было конфликтов интересов между отдельными участниками кластеров. Т.е. кластер выступает как эффективный инструмент согласования интересов. Соответственно, развитие кластеров позволяет, прежде всего, повысить предприятиям свою гибкость, доступ к инновациям и к определенным ресурсам.

Прежде чем мы перейдем к рассмотрению конкретных выгод, которые могут получить предприятия от развития кластеров, хотелось бы сделать ряд замечаний концептуального характера.

Во-первых, мы солидарны с теми, кто утверждает, что конкурентоспособность предприятия в рамках кластера выше, чем конкурентоспособность предприятия вне кластера, равно как конкурентоспособность кластера в целом выше, чем сумма конкурентных преимуществ входящих в него предприятий [2].

Во-вторых, повышение конкурентоспособности предприятия в рамках кластера обеспечивается за счет многообразия корпоративных выгод, приобретаемых предприятием, находящимся в кластере. Под корпоративными выгодами мы понимаем те дополнительные выгоды, которые получает предприятие в результате вхождения в состав кластера и которые обусловлены совместным функционированием предприятий.

Корпоративные выгоды могут быть выявлены на основе функционального подхода, т.е. на основе их классификации в соответствии с различными функциональными сферами деятельности предприятия. Так, могут быть выделены выгоды, получаемые предприятием в сфере производства (минимизация издержек), снабжения (повышение качества поставок), управления (снижение неопределенности планирования, повышение координации действий, распределение ответственности), инвестирования (доступ к финансовым ресурсам), подготовки кадров, маркетинга, сбыта, логистики и т.д. Мы же попытаемся рассмотреть корпоративные выгоды с позиций держательного подхода.

Конкурентоспособность предприятия в рамках кластера выше, чем конкурентоспособность самостоятельных предприятий вне кластера, в силу проявления эффекта синергии [1] т.е. объединение предприятий на ос-

нове кластерного взаимодействия позволяет им извлекать дополнительные корпоративные выгоды за счет объединения усилий в различных сферах деятельности.

Мы выделим несколько направлений, в рамках которых могут быть реализованы корпоративные выгоды.

Во-первых, объединение предприятий в кластер значительно облегчает процессы заимствования лучшего опыта и повышения эффективности деятельности отдельных предприятий кластера посредством использования бенчмаркинга.

Во-вторых, кластер для своего функционирования требует проведения скоординированной политики, следовательно, для предприятия повышается определенность функционирования во внешней среде при сохранении самостоятельности как субъекта хозяйствования. В целом для предприятия повышение определенности функционирования проявляется в повышении уровня устойчивости предприятия, стабилизации его деятельности.

В-третьих, предприятия могут использовать одни и те же каналы распределения продукции, общие складские помещения, общие мощности образовательных учреждений, что в конечном итоге выразится в увеличении дохода каждого отдельно взятого предприятия.

В-четвертых, в сфере НИОКР корпоративные выгоды от объединения могут проявляться в области снижения издержек за счет исключения несогласованных параллельных исследований, в области качества за счет проведения совместных НИОКР, которые отдельные предприятия не могут себе позволить.

В-пятых, следует подчеркнуть, что часть выгод предприятия при вхождении в кластер получают автоматически. В частности, к ним относятся экономия на издержках за счет укрупнения объемов закупок, получение более свободного доступа к кредитным ресурсам в связи с более высоким уровнем доверия кредиторов, использование потенциала кооперации.

Однако следует отметить, что для извлечения всех выгод от объединения предприятия должны осознать себя как часть кластера, что их успех напрямую зависит от успеха кластера в целом. Все это требует проведения скоординированной адекватной хозяйственной политики.

Подводя итог вышесказанному, выделим основное содержание авторской трактовки регионального кластера. Кластер формируется объективно при наличии необходимых для объединения предпосылок и развивается стихийно. В то же время процессы формирования кластера могут быть ускорены, замедлены или нейтрализованы за счет проведения определенной политики властей, бизнес-сообщества, ассоциаций предприятий и отраслей. Кластер может трактоваться как рыночное и нерыночное образование, основы которого лежат в самом характере рыночной экономики. Таким образом, кластер не может быть создан в централизованном порядке даже в рамках проведения определенной промышленной политики, если отсутствуют объективные предпосылки его

формирования. Кластер – экономическое образование и в силу этого не может отождествляться с ТПК, НПО, ФПГ, холдингами. Однако для нормального функционирования кластер требует планомерного развития, поскольку стихийное развитие для кластера губительно, а это в свою очередь требует проведения скоординированной хозяйственной политики, в том числе и на уровне предприятий. Все это говорит о том, что кластер на определенном этапе своего развития требует адекватного организационного оформления (например, в форме ассоциативного холдинга, который включает в себя юридически самостоятельные структуры). Только в этом случае кластер наиболее полно реализует свои преимущества, в том числе и преимущества, обусловленные возможностью влияния на внешнюю среду. Конкурентоспособность предприятия в рамках кластера повышается за счет извлечения различных корпоративных выгод, обусловленных возникновением синергического эффекта, которые недоступны предприятиям вне кластера.

На основе всего вышеизложенного дадим следующее определение регионального кластера. Региональный кластер – это объективно формирующееся экономичес-

кое территориальное образование, включающее предприятия стержневой, вспомогательных и обслуживающих отраслей, интеграционно-взаимодействующих посредством товарно-конкурентного и квазитоварно-конкурентного механизма, функционирующих на взаимовыгодной основе и нацеленных на повышение устойчивости и конкурентоспособности как всего кластера, так и входящих в него предприятий.

Данное нами определение отражает основные положения авторского подхода к трактовке регионального кластера и вписывается в систему выделенных нами в первой главе общих подходов к трактовке кластера, синтезируя в себе базовые положения пространственно-экономического, структурного, функционального, институционального, интеграционного и стратегического подходов. Отличием данного определения регионального кластера от определений других исследователей является то, что мы четко обозначаем объективный характер кластера, его структуру, выделяем двойственную природу механизма функционирования кластера и рассматриваем в качестве основополагающего эффект кластера, выражающийся в его устойчивости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильчук Е.С. Стратегическое планирование: Учебное пособие. – Иваново: ИвГУ, 2000. – С. 147–149
2. Тимофеева Е.Е. Региональный промышленный комплекс кластерного типа: организационно-управленческие проблемы функционирования и развития в депрессивном регионе [Текст]: автореф. – дис. канд. экон. наук: 08.00.05/ Тимофеева, Е.Е. – Иваново: ИвГУ, 2004. – С. 9
3. Медведева М.В. Региональные конкурентные преимущества: теоретико-прикладной аспект: дис. – канд. экон. наук: 08.00.01, 08.00.05/ М.В. Медведева. – Иваново, 2005. – С. 55–56.
4. Олейник А. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики, № 8, 2003 г. – С. 147.
5. Драчева Е.Л., Либман А.М. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 6. – С. 94–103.
6. Новиков В.А. Толковый словарь: термины рыночной экономики. – М., 1994. – С. 75.
7. Экономическая теория: Пособие-практикум для студентов вузов / Бабаев Б.Д. [и др.]. – ИваЕЮво: РИО Союза промышленников и предпринимателей Ивановской области, 1995. – С. 138.
8. Иншаков О.В., Русскова Е.Г. Инфраструктура рыночного хозяйства: системность исследования // Вестник СПбУ. – 2005. – Сер. 5. – Вып. 2
9. Щедровицкий П.Г., Княгинин В.Н. Территориальная проекция промышленной политики в России: кто оплатит издержки глобализации // Современная национальная промышленная политика России. Сборник материалов. Выпуск 2 (региональный аспект). – М., 2004. – С. 145.
10. Ерохина Е.А. Развитие национальной экономики: системно-самоорганизационный подход. – Томск: Изд-во Томского ун-та, 1999. – С. 13.
11. Этезов А.Х. Интеграция предприятий в ассоциативный холдинг: организационно-экономический аспект: дис. – канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Х. Этезов. – Кострома, 2005. – С. 14.
12. Дементьев В.Е. Организационная структура российских ФПГ: состояние и перспективы / Промышленная политика как инструмент экономического роста: Аналитический вестник аппарата Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, №2, часть 1. – М., 1996. – С. 115–133;
13. Зайцев Б.Ф., Агурбаш И.Г., Ковалева Н.Н., Малютина О.А. Механизм создания российских региональных финансово-промышленных групп. / Под ред. д.э.н. Б.Ф. Зайцева. – М.: "Экзамен", 2000. – 160 с.
14. Юданов А.О. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд-во ГНОМ и Д, 2001. – С. 203–204.

ПРИЗНАКИ ПРОБЛЕМНЫХ КРЕДИТОВ И УПРАВЛЕНИЕ ИХ КАЧЕСТВОМ

SIGNS OF PROBLEM LOANS AND MANAGEMENT OF QUALITY

F. Nasreddinov

Postgraduate, MESI, Moscow State University of Economics,
Statistics and Informatics

fara_90@list.ru

Насреддинов Фарид Шухратович
Аспирант, МЭСИ,
Московский государственный
университет экономики, статистики
и информатики

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

В управлении качеством кредитного портфеля значимую роль играет понятие "проблемного кредита". Статистические показатели при формулировке качества кредитного портфеля обычно исходят от доли "проблемных кредитов" от общего объема кредитного портфеля. Если процент высокий, то качество кредитного портфеля является плохим, и соответственно, если процент низкий, то качество хорошее. Однако, как ни парадоксально звучит, в российском законодательстве термин "проблемный кредит" не закреплен. Однако, в положении Банка России от 26 марта 2004 года №254-П "О

порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности" существует понятие "проблемной ссуды". В этом Положении проблемная ссуда является ссудой IV категории качества – ссуда с высоким кредитным риском и вероятностью финансовых потерь вследствие неисполнения заемщиком обязательств по ссуде, которая обуславливает ей обесценение в размере от 51 процента до 100 процентов. Для более точной формулировке "проблемного кредита" в отечественных и зарубежных странах, обратимся к таблице № 1.

Таблица 1

Сравнительные данные о понятии проблемного кредита [1, с. 10]

Организация	Определение проблемной ссудной задолженности
Центральный Банк Российской Федерации	Просроченная и сомнительная ссудная задолженность, в том числе по векселям, процентным платежам, а также просроченная задолженность по причитающимся в пользу банка комиссиям
Международный Валютный Фонд	Обязательство, полное погашение которого сомнительно вследствие неадекватного финансового состояния должника или обеспечения по данному обязательству, а также наблюдается просрочка уплаты основного долга и (или) процентов по нему более 90 дней.
Федеральная резервная система США	Кредит или ссуда, не приносящие доходов, т.е. процентные платежи и (или) выплаты процентов, задержка по которым составляет более чем 90 дней.
Базельский комитет	Кредитный продукт, по которому имеются существенные нарушения сроков исполнения обязательств перед банком, значительное ухудшение финансового состояния должника, а также ухудшение его качества или утрата обеспечения по нему.

Как мы можем видеть по таблицы № 1, анализ отечественного и зарубежного законодательства показывает, что единого мнения по этому вопросу не существует. Более четкая характеристика представлена Базельским Комитетом, однако, словосочетания "существенное нарушение сроков", "значительное ухудшение финансового состояния" можно трактовать по-разному. Формулировка Международного Валютного Фонда и Федеральной Резервной Системы США является более конкретным, так как если задержка основного долга или процентов составляет более чем 90 дней, то кредит автоматически относится к проблемным.

По формулировке ЦБ РФ и Базельского Комитета отнесение кредита к проблемным больше связано с субъективными факторами. Это означает то что, во многом коммерческий банк сам решает относить ли кредит к числу проблемных или нет. В положении Банка России №-254-П это закреплено по законодательству: "Определение категории качества ссуды (определение вероятности обесценения ссуды) в отсутствие иных существенных факторов, принимаемых во внимание при классификации ссуды, осуществляется с применением профессионального суждения на основе комбинации двух классификационных критериев (финансовое положение заемщика и качество обслуживания им долга) в соответствии с таблицей 2" [2, с. 11].

Здесь также можно увидеть некую неопределенность. Так как, в том же положении отмечено: "финансовое положение заемщика оценивается в соответствии с методикой (методиками) утвержденной (утвержденными) внутренними документами кредитной организации, соответствующими требованиям настоящего Положения". Как

видно из анализа, доля субъективизма в процессе определения плохих кредитов (и других категорий качества ссуд) довольно высока. С одной стороны это является негативным фактором, так как искусственное завышение категорий качества ссуд приводит к уменьшению РВПС (резерв на возможные потери по ссудам). А это в свою очередь, делает банк уязвимым к кризисным явлениям. Однако, с другой стороны, в данный момент определить в законодательном уровне критерии оценки финансового положения заемщика и обслуживания заемщиков до мельчайших подробностей не представляется возможным. Так как деятельность и характер ведения бизнеса кредитных учреждений и заемщиков обширна и разнообразна, охватить все детали такой оценки физически невозможно.

Кроме финансовых признаков "проблемного" кредита существуют и организационные признаки. Иногда эти признаки являются единственным сигналом для коммерческих банков к внеочередным проверкам и проведению углубленного анализа при мониторинге заемщиков. К организационным признакам можно отнести:

- ◆ необоснованные задержки в получении от заемщика финансовой отчетности. Они особенно показательны, когда в кредитном договоре содержатся условия, требующие ежеквартального предоставления отчетности;
- ◆ нежелание заемщика дать детальное разъяснение финансовой отчетности. В этом случае кредитному специалисту необходимо провести тщательный анализ ситуации и определить, не злоупотребляет ли заемщик своим правом за неразглашение определенной информации;

Таблица 2

Определение категории качества ссуды с учетом финансового положения заемщика и качества обслуживания долга

Обслуживание долга (справа) Финансовое положение (внизу)	Хорошее	Среднее	Неудовлетворительное
Хорошее	Стандартные (I категория качества)	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)
Среднее	Нестандартные (II категория качества)	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)
Плохое	Сомнительные (III категория качества)	Проблемные (IV категория качества)	Безнадежные (V категория качества)

- ◆ резкие изменения в планах деятельности заемщика, переход на новые рынки деятельности и сбыта;
- ◆ радикальные изменения в составе руководителей предприятия–заемщика;
- ◆ неблагоприятные тенденции развития рынка, на котором осуществляет свою финансово–хозяйственную деятельность заемщик;
- ◆ частое изменение юридического адреса, места нахождения, номеров телефонов и т.д.;
- ◆ длительное отсутствие контактов с руководством и сотрудниками предприятия;
- ◆ просьбы отсрочить выплаты по ранее пролонгированным ссудам.

Очевидно, что комбинирование "организационных" и "финансовых" признаков является самой эффективной мерой в управлении качеством кредитного портфеля, в частности "плохих кредитов".

Резюмирую, можно отметить, что, несмотря на огромное количество научной и практической литературы, термин "проблемный кредит" трактуется по–разному. Термин "проблема" в науке – это противоречивая ситуация, выступающая в виде противоположных позиций в объяснение каких–либо явлений, объектов, процессов и требующая адекватной теории для её разрешения. Автор считает, что "проблемными кредитами" нужно считать те кредиты, которые потеряли свой первичный уровень качества (первичный уровень качества – качество во время выдачи кредита). Известно, что качество кредитного портфеля исходит от кредитного риска, ликвидности и доходности кредита и кредитного портфеля в целом. Поэтому, ухудшение финансового положения заемщика приводит к увеличению кредитного риска, реструктуризация кредита к уменьшению доходности кредита и соответственно, качество кредита ухудшается. Отнесение кредита на III–IV категории качества (в отечественной практике), в свою очередь, предопределяет дополнительные временные и финансовые затраты для разрешения "проблемной" ситуации. Поэтому, было бы логичнее все кредиты кроме I категории качества назвать проблемными, а IV категорию качества назвать по–другому.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров А.Ю. Управление портфелем проблемных кредитов коммерческого банка: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: Санкт–Петербург, 2010 – 23 с.
2. Положение Банка России от 26 марта 2004 года №254–П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности: Москва, 2004 – 36 с.

МЕРЫ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ВНУТРЕННИМ ДОЛГОМ

MEASURES TO IMPROVE THE MANAGEMENT OF PUBLIC DOMESTIC DEBT

A. Sidorovich

Master of ESAP, Moscow State University, MSU

sidorovich-ar@mail.ru

Сидорович Анастасия Романовна
Магистрант ВШШГА
МГУ им. М.В.Ломоносова

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Система управления государственным внутренним долгом выполняет весомую функцию в государственной финансовой политике, формируя дополнительные денежные ресурсы в условиях значительного увеличения объемов государственных заимствований, обусловленных существенным сокращением размеров Резервного фонда и объективной необходимостью финансирования процветающего дефицита государственного бюджета.

По прогнозам Минфина дефицит федерального бюджета сохранится на протяжении 2012–2014гг., увеличиваясь в абсолютном выражении в 2012–2013гг. и снижаясь в 2014г.

Существенная дефицитность бюджета повлекла значительный рост стоимости заимствований и увеличение расходов на обслуживание и погашение госдолга – ориентировочно с 300 млрд. руб. в 2010г. до свыше 500 млрд. руб. в 2013г.

В предстоящий период объем государственного внутреннего долга будет ежегодно возрастать с 4 423 590, 095 млн. руб. (по состоянию на 1 августа 2012г., Минфин) до 7,87 трлн. руб. в 2013г., а в 2014г. – 9,22 трлн. руб. согласно Закону о федеральном бюджете на 2012–2014гг. [7, с. 2]

Стремительное наращивание заимствований и неэффективное их использование оказывают негативное влияние:

1. направление значительного объема денежных средств в финансовый сектор ведет к наращиванию виртуальной экономики в ущерб инвестициям;

2. за счет заимствований не будет создана производственная база. Они будут использованы для обслужива-

ния и погашения накопленной задолженности;

3. возникновение экономических потерь за счет дополнительного налогообложения;

4. снижение величины национального дохода;

5. дополнительная причина экономической нестабильности;

6. стимулирование возникновения бюджетного, финансового и экономического кризиса;

7. сдерживание социально-экономического развития страны.

В 2009–2011гг. дефицит государственного бюджета покрывался, главным образом, за счет средств Резервного фонда, Фонда национального благосостояния. В 2012–2014гг. поступления финансовых средств в данные фонды не планируется. Средства Фонда национального благосостояния могут быть использованы только при наступлении неблагоприятных условий развития экономики и будут направлены на обеспечение безусловного исполнения обязательств Российской Федерацией, прежде всего в сфере пенсионного обеспечения граждан [6, с. 24]. Поэтому в 2012–2014гг. основная нагрузка на финансирование дефицита бюджета ложится на средства, поступающие от приватизации федеральной собственности, государственные внешние и внутренние заимствования. Согласно прогнозам Минфина на 2013–2014гг. 83,5% средств, необходимых для финансирования дефицита государственного бюджета, будут получены в результате государственных внутренних заимствований, объем валового привлечения по которым составит свыше 2 трлн. руб. ежегодно. [7, с. 6]

Государственные внутренние заимствования являются более эффективным источником финансирования, поскольку не зависят от курсовых колебаний, состояния

платежного баланса, являются менее инфляционным источником формирования дополнительных денежных ресурсов в сравнении с денежной эмиссией и повышением налогов, и поэтому более предпочтительны в сопоставлении с внешними источниками финансирования. Соответственно, существует объективная необходимость в развитии национального финансового рынка и использовании внутренних источников финансирования. Однако надо признать, что на настоящий момент средства от внутренних заимствований поступают исключительно на обслуживание существующих долговых обязательств и погашение дефицита государственного бюджета, а не на финансирование экономически эффективных инфраструктурных проектов с целью модернизации современной российской экономики.

Данные тенденции и проблемы требуют рационализации системы по управлению государственным внутренним долгом, а значит разработки и перехода к более взвешенным и действенным мерам привлечения и использования заимствований, направленным на решение не только текущих проблем, но и предопределенным необходимостью выхода экономики России на более высокий уровень развития.

Мировой опыт свидетельствует о том, что процесс управления госдолгом требует системного подхода и четких формулировок в данной области. Вместе с тем, действующее российское законодательство, касающееся регулирования государственного долга и реализации долговой политики характеризуется недостаточной законодательной разработанностью отдельных вопросов и не позволяет осуществить необходимые меры в долговой сфере в соответствии с принятыми в мировой практике принципами управления.

В настоящий момент в российском законодательстве отсутствует всеобъемлющий правовой документ, которым регулировалась бы сфера управления государственным долгом, закреплялось распределение полномочий и ответственности организаций и должностных лиц за принятие решений, связанных с управлением суверенной задолженностью. основополагающим нормативно-правовым актом в области государственного долга РФ является Бюджетный кодекс РФ. В то же время в нем не раскрывается ряд базовых понятий, определяющих политику государства в данной сфере. В частности, статья 101 БК РФ законодательно закрепляет, что управление госдолгом осуществляется Правительством РФ либо уполномоченным им Министерством финансов, однако определения понятия "управление государственным долгом" не содержит. Фактически указанная статья БК РФ ограничивается только организационным аспектом управления государственным долгом. Поскольку указанное понятие широко применяется на практике, отсутствие его определения в бюджетном законодательстве осложняет правовое регулирование и применение.

В действующем законодательстве отсутствует система ответственности за эффективность принимаемых решений при осуществлении государственной политики заимствований и управления государственным долгом и, соответственно, пределы полномочий и ответственность Правительства РФ, органов федеральной исполнительной власти, Банка России и других банков-агентов Правительства. Вне рамок действующего законодательства остаются вопросы координации действий Правительства и Банка России в проведении текущей долговой и денежно-кредитной политики.

Еще одним существенным недостатком действующего законодательства в области государственного долга является неоправданное ограничение допустимых целей заимствований. В соответствии со статьей 103 Бюджетного кодекса РФ к целям государственных внутренних заимствований относятся: "финансирование дефицита федерального бюджета, а также погашение долговых обязательств". В то же время в большинстве развитых стран в рамках управления государственным внутренним долгом государственные внутренние займы используются в качестве дополнительного источника финансовых средств для обеспечения экономического роста страны. Принимая во внимание необходимость осуществления крупных инвестиционных проектов с целью модернизации реального сектора экономики, целесообразно, чтобы потребность в долгосрочных финансовых ресурсах хотя бы частично покрывалась за счет заемных средств, аккумулируемых в результате государственных заимствований. С целью устранения данного неоправданного ограничения требуется дополнить статью 103 БК РФ, указав в качестве одной из целей заимствований "реализацию приоритетных государственных инвестиционных проектов в различных секторах экономики".

В связи с приостановлением до 1 января 2015 года действия пункта 3 статьи 94 Бюджетного кодекса РФ, предусматривающего ограничение общего объема источников финансирования дефицита федерального бюджета, не связанных с использованием средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, в размере не более 1% от ВВП, в настоящее время полностью отсутствуют законодательно утвержденные количественные ограничения предельных объемов государственных заимствований. Данная ситуация требует установления законодательного ограничения предельного объема долга РФ, используя применяемые в международной практике показатели:

- ◆ отношение объема госдолга к ВВП;
- ◆ отношение объем заимствований, необходимых для финансирования дефицита бюджета, к ВВП;
- ◆ отношение процентных расходов на обслуживание госдолга к расходам федерального бюджета.

Наряду с долговыми индикаторами важное место в оценке долговой устойчивости занимает оценка долго-

вых рисков. В нормативно-правовых документах, регулирующих вопросы госдолга, не обозначена необходимость проведения соответствующей оценки и управления рисками, возникающими в процессе управления госдолгом. Соответственно отсутствуют утвержденные в установленном порядке ограничения по допустимым объемам рисков при управлении госдолгом, которые являлись бы основанием для принятия грамотных решений.

В мировой практике оценка рисков проводится с помощью стресс-тестов, которые представляют собой процедуру моделирования будущих ситуаций, при которых значения показателей, влияющих на величину рисков, искусственно принимаются равными наихудшим из возможных ожидаемых значений. В соответствии с международным опытом оценки и минимизации рисков в долгой сфере, который отражен в рекомендациях МВФ, МБРР, Рабочей группы ИНТОСАИ по госдолгу, при управлении госдолгом признано целесообразным осуществлять:

- ◆ расчет в стоимостном выражении рисков будущих расходов по обслуживанию долга, анализ результатов стресс-тестов, составленных на основе учета возможных кризисных экономических и финансовых процессов. При этом риски по сложившейся практике измеряются потенциальным ростом расходов по обслуживанию;
- ◆ составление характеристик структуры долга, включающих ключевые показатели риска по существующему и прогнозируемому портфелю долговых обязательств на охватываемую прогнозом перспективу;
- ◆ составление сводок издержек и рисков альтернативных стратегий управления государственным портфелем долговых обязательств.

Рабочая группа ИНТОСАИ по госдолгу в качестве мер по минимизации рисков выделяет: повышение прозрачности в оценке рисков со стороны правительств; создание механизмов прямого контроля и ограничения рисков; разработка систем управления рисками.

В Концепции единой системы управления государственным долгом РФ отмечается, что система анализа и управления рисками должна в обязательном порядке предусматривать управление такими рисками, как: риск ликвидности, процентный риск, риск возникновения "пиков" платежей за счет средств государственного бюджета на обслуживание и погашение госдолга, риск ограниченного доступа эмитента ГЦБ к финансовым рынкам. В то же время эксперты Международного валютного фонда к числу основных рисков в области государственного внутреннего долга также относят рыночный риск, риск ликвидности, риск пролонгации, кредитный, операционный и расчетный риски.

Разработка полноценной и эффективной системы управления рисками в сфере государственных внутренних заимствований невозможна без пересмотра основных принципов функционирования самой системы управления долгом. На основании мировой практики очевидно, что минимизация расходов на обслуживание долга при заданном уровне риска может быть обеспечена исключительно в случае перехода к управлению государственным долгом как единым портфелем долговых обязательств. Учитывая международный опыт необходимо построить "оптимальный" портфель госбумаг, с которым в дальнейшем можно будет сопоставлять различные реальные показатели. С целью анализа основных характеристик данного портфеля на регулярной основе должно проводиться стресс-тестирование путем изменения различных параметров, например, путем изменения доли краткосрочных инструментов в портфеле, анализируя, как меняются при этом показатели портфеля.

В рамках проведения работ по анализу и управлению рисками при переходе к управлению долгом, как портфелем долговых обязательств, следующим этапом должна стать корректировка структуры портфеля ценных бумаг с целью снижения уровня риска.

Корректировка существующего портфеля долговых обязательств и обязательный для этого непрерывный анализ основных параметров, определяющих процесс государственных заимствований, остро ставит вопрос о создании единой автоматизированной информационно-аналитической системы управления государственным внутренним долгом. Такая система позволит осуществлять количественную и качественную оценку эволюции госдолга, моделировать тенденции его изменения в зависимости от принятой в данный момент стратегии развития страны. Ее создание приведет к повышению уверенности инвесторов в способности правительства контролировать динамику изменения объема и рисков государственных заимствований.

Другим важным результатом разработки единой информационно-аналитической системы должно стать повышение информационной открытости и прозрачности политики по управлению государственным внутренним долгом РФ в части операций, осуществляемых на рынке ГЦБ. Существующая в настоящий момент система отчетности о госдолге отличается высокой степенью закрытости, прежде всего для участников финансовых рынков. Отсутствие единой базы данных по операциям, осуществляемым на рынке ГЦБ, приводит к тому, что данные агентов правительства нередко расходятся с данными Министерства финансов, не обладающего достаточно оперативной информацией об объемах и структуре долговых обязательств. Данная ситуация подрывает доверие кредиторов и инвесторов к ГЦБ, что, в свою очередь, вызывает снижение эффективности заимствований и приводит к повышению стоимости обслуживания госдолга.

Отказ Минфина в 2009–2010 гг. от объявления годового графика аукционов по размещению государственных облигаций и переход с начала 2011 года на публикацию графиков исключительно на ближайший квартал без уточнения планов на наступающий год способствовал снижению предсказуемости и прозрачности операций эмитента, затрудняя формирование инвестиционных планов инвесторов на текущий финансовый год. С целью решения данной проблемы необходимо внести поправки в законодательство, обязывающие компетентные органы регулярно публиковать информацию об объеме и структуре своего долга и финансовых активов, в т.ч. о структуре сроков их погашения и процентных ставок, а также утвержденные планы проведения аукционов по продаже ГЦБ на ближайший год.

Значительная часть проблем, возникающих в сфере управления госдолгом, наличие существенных противоречий в представляемых различными органами сведениях объясняется недостаточной проработанностью вопроса распределения полномочий. Основными структурами, отвечающими в настоящий момент за управление госдолгом, являются Министерство финансов и Центральный банк.

Министерство финансов концентрируется на решении оперативных задач, главным образом, связанных с распределением имеющихся финансовых средств. Соответственно политика Минфина подчиняется текущим потребностям, не решая стратегических задач по управлению госдолгом.

Деятельность ЦБ в качестве крупнейшего оператора на этом рынке подчиняется задачам, имеющим приоритет для данного органа: контролю над денежной массой, защите режима обменного курса рубля, поддержке банковской системы страны. Такие приоритеты монетарной власти делают малоэффективным использование рыночных механизмов для обеспечения функций по управлению долгом.

С учетом наличия потенциального конфликта между задачами бюджетного финансирования, целями монетарной политики и управлением долгом для эффективного осуществления политики государственных заимствований и координации усилий других государственных органов в этой области целесообразно создание единого исполнительного органа, осуществляющего управление как внутренним, так и внешним долгом. В качестве данного органа может выступить специальное Агентство по управлению государственным долгом. Создание данного агентства означает необходимость передачи ему полномочий по управлению всеми долговыми обязательствами государства независимо от формы их выпуска и валюты номинирования. В этом случае возникает необходимость предусмотреть разделение функций и механизм сотрудничества Агентства с Минфином, Центральным банком и

другими ведомствами.

Основываясь на зарубежном опыте функционирования аналогичных агентств, можно отметить следующие его первоочередные функции:

- ◆ установление норм и правил, регулирующих рынков инструментов долга;
- ◆ определение первичных дилеров;
- ◆ подготовка предложений по установлению объемов госдолга, его увеличения (выплат процентов);
- ◆ активные действия на внутреннем рынке ГЦБ, создание вторичного рынка [5, с. 11].

В организационном плане агентство может состоять из трех ключевых операционных звеньев: фронт-офиса, мидл-офиса и бэк-офиса. В основе такого деления – признанная мировой практикой необходимость разделения в процессе управления суверенной задолженностью, в целях обеспечения эффективности этого процесса, функций оперативного и стратегического управления долгом.

Фронт-офис выполняет функции стратегического планирования и управления долгом, осуществляя разработку долговой стратегии, в т.ч. программ заимствований, проведение переговоров с кредиторами и инвесторами, оформление кредитной документации, формирование графиков и планирования платежей по долгу.

К функциям мидл-офиса относятся прежде всего риск-менеджмент, прогнозирование динамики валютных курсов и процентных ставок, мониторинг задолженности, анализ структуры долгового портфеля, моделирование долговых ситуаций, анализ вариантов заимствований и сравнение их последствий с т.н. стратегическим портфелем-ориентиром, подготовка аналитической отчетности. Иными словами, мидл-офис занимается аналитической работой, которая является основой для принятия решений во фронт-офисе.

В бэк-офисе – учетном подразделении системы – происходит собственно исполнение тех решений, которые приняты во фронт-офисе. Здесь осуществляются платежи, которые регистрируются в базе данных по долгу (ведется учет задолженности). Данные о платежах проверяются группой внутреннего финансового контроля, готовящей соответствующую отчетность. Группа информационных технологий поддерживает существующие информационные системы и разрабатывает новые. Возможно наличие юридической группы, проверяющей кредитную документацию [3, с. 367 – 369].

Одной из основных функциональных задач создаваемого агентства должен стать контроль над графиком долговых платежей. Сложившийся в последние годы фактический платежный график иллюстрирует существенное превышение объемов выплат в ближайшие 5–7

лет над более длительным периодом. С целью снижения нагрузки на федеральный бюджет в краткосрочной перспективе и увеличения сроков погашения ценных бумаг, целесообразен выпуск средне- и долгосрочных облигаций фиксированной длины 5, 10, 15 и 30 лет. Кроме того, с целью сглаживания имеющихся пиков платежей по погашению гособлигаций, а также снижения стоимости обслуживания и оптимизации структуры госдолга, необходимо осуществлять активное управление долговыми обязательствами с помощью инструментов досрочного выкупа и обмена ценных бумаг, что будет приводить к повышению процентных ставок на других сегментах финансового рынка.

Ликвидация пиков платежей, активное проведение операций с ценными бумагами остро ставит вопрос о необходимости восстановления института первичных дилеров на рынке ГЦБ. Первичные дилеры представляют собой группу назначаемых официальными органами специализированных посредников между официальными органами и инвесторами, торгующих ГЦБ. Им предоставляются привилегии при подаче заявок на первичных аукционах по ГЦБ в обмен на согласие обеспечивать подачу заявок на весь объем ценных бумаг, выставленных на аукцион, выполнять функции маркет-мейкеров на вторичном рынке.

Введение данного института создает ряд преимуществ для эмитента ГЦБ:

- ◆ участие первичных дилеров в проводимых Минфином аукционах будет гарантировать размещение необходимого объема госбумаг независимо от текущей рыночной конъюнктуры, что, в свою очередь, будет оказывать положительное воздействие на уровень ликвидности рынка госбумаг;
- ◆ у Минфина будет возможность получать от первичных дилеров оперативную рыночную информацию, а также рекомендации о том, какие государственные облигации, с какими параметрами и по какой доходности могут быть предложены на рынке госдолга для размещения;
- ◆ эмитент минимизирует свое участие на вторичном рынке в связи с наличием гарантированной возможности размещения госбумаг на первичном рынке.

В настоящий момент одной из наиболее существенных проблем рынка ГЦБ является его высокая волатильность. За последние 3 года стандартное отклонение российских государственных облигаций составило 1,37%, что превышает стандартное отклонение казначейских облигаций США более чем в 3 раза [7, 16]. Существенные колебания цен на ГЦБ, которые в большинстве стран являются наименее рискованным активом, снижают их инвестиционную привлекательность, т.к. не позволяют инвесторам с достаточной точностью прогнозировать свои

доходы. В результате инвесторы готовы приобретать ГЦБ только с более высоким уровнем доходности, что способствует переходу от инвестиционного к спекулятивному обращению ценных бумаг.

Одной из причин высокой волатильности рынка ГЦБ является недостаточное развитие инструментов хеджирования рисков, к которым относятся производные финансовые инструменты. Основными из них являются форвардные и фьючерские контракты, свопы и опционы. Все параметры фьючерских контрактов стандартизованы, кроме цены, зависящей от текущих рыночных котировок. Форвардные контракты основываются практически на полной договоренности двух сторон, что обеспечивает их рыночную мобильность и ликвидность. Опцион фактически предполагает возможность выбора времени принятия решения или варианта действий.

Существуют объективные предпосылки для создания рынка производных финансовых инструментов на государственные облигации:

- ◆ регулярная публикация Минфином ежегодных и ежеквартальных графиков размещения ОФЗ, а также ориентировочных показателей их доходности;
- ◆ существенные объемы находящихся в обращении выпусков ГЦБ;
- ◆ доходность государственных облигаций является индикатором процентных ставок для других сегментов рынка.

С февраля 2011 года на РТС, а с марта 2011 года на ММВБ была начата торговля фьючерсными контрактами на корзину облигаций федерального займа. Однако объем торгов на рынке производных финансовых инструментов на ГЦБ составляет менее 1% от объема их вторичной торговли. Отсутствие возможности страховать изменение процентных ставок по государственным облигациям является недостатком рынка ГЦБ. Рынок деривативов обеспечивает возможности страхования процентного риска.

Для повышения инвестиционной привлекательности рынка ГЦБ, наряду с созданием производных финансовых инструментов, требуется повышение ликвидности уже существующих бумаг. С данной целью необходимо проведение следующих практических мер:

- ◆ размещение крупных эталонных выпусков государственных облигаций для концентрации в них ликвидности;
- ◆ увеличение объемов выпусков госбумаг, находящихся в обращении, в т.ч. за счет размещения дополнительных выпусков облигаций;
- ◆ выведение из обращения наименее ликвидных мелких выпусков ГЦБ путем их выкупа до наступления

даты погашения или обмена на более крупные выпуски.

Для снижения стоимости обслуживания и оптимизации структуры государственного внутреннего долга необходимо активное управление долговыми обязательствами с помощью новых финансовых инструментов – СТРИПов. Под ними подразумеваются облигации с фиксированной процентной ставкой, от которой отделены купоны. В таком случае сами облигации и купоны по ним предназначаются для различных категорий инвесторов: те, кто стремится получить текущий доход, приобретают купоны, а инвесторы, настроенные на долгосрочное вложение денег, покупают облигации. Наличие данных инструментов позволит участникам рынка осуществлять более гибкое управление ликвидностью своего инвестиционного портфеля. У эмитента ГЦБ при помощи данного инструмента появится возможность предлагать участникам рынка пользующиеся спросом краткосрочные финансовые инструменты, не меняя при этом политику средне- и долгосрочных заимствований.

Таким образом, проведение операций стрипования приведет к формированию нового краткосрочного сегмента рынка гособлигаций, при этом не влияя на дюрацию рыночного портфеля ГЦБ. Более того, СТРИПы будут представлять собой рыночный ориентир стоимости краткосрочных финансовых инструментов, что будет способствовать повышению активности участников и ликвидности рынка ГЦБ в целом.

В условиях финансовой нестабильности и необходи-

мости преодоления последствий экономического кризиса государственный внутренний долг должен стать не только источником безусловного финансирования дефицита федерального бюджета, но и средством обеспечения нынешней российской экономики долгосрочными финансовыми ресурсами за счет осуществления государственных инвестиций, обеспечивая эволюцию финансового рынка, повышение инвестиционной активности, конкурентоспособности реального сектора экономики.

Данная задача требует привлечения значительных финансовых ресурсов, основным источником которых станут государственные внутренние заимствования. Объемы возможного предложения ГЦБ могут составить на внутреннем облигационном рынке беспрецедентные размеры для современной России – на уровне 2 трлн.руб. заимствований ежегодно. В то же время в условиях неподготовленного внутреннего долгового рынка рост потребностей федерального бюджета может привести к шоковой реакции инвесторов, увеличению стоимости заимствований, в макроэкономическом отношении к финансовой нестабильности страны. Поэтому данные проблемы требуют подготовленности внутреннего долгового рынка, его либерализации и модернизации: повышения ликвидности рыночной части государственного внутреннего долга, расширения круга инвесторов и стимулирования инвестиционного спроса, что свидетельствует об очевидности и необходимости скорейшей реализации комплекса вышеуказанных практических мер по повышению привлекательности рынка государственных ценных бумаг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гайдаржи С.И. Долговая политика: мировой опыт и российская практика. – М.: Финансовый университет, 2011 – 159с.
2. Дмитриев В.А. Долговая политика России: история, современность, перспективы. – М.: Дружба народов, 2005 – 456с.
3. Макаренко И.В. Совершенствование управления государственным внутренним долгом РФ: Дис. к.э.н. – М. 2010 – 182с.
4. Нагапетян Д.Р. Построение системы управления государственным внутренним долгом. – М.: МАКС-Пресс, 2002. – 26с.
5. Основные направления бюджетной политики на 2012 год и плановый период 2013 и 2014 годов – Информационно-правовой портал "Гарант", <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12088755/>.
6. Основные направления государственной долговой политики РФ на 2012–2014гг. – Информационный портал Министерства финансов Российской Федерации, http://www1.minfin.ru/ru/public_debt/policy/.
7. Основные результаты и направления бюджетной политики на 2012 год и период до 2014 года. – Информационный портал Министерства финансов Российской Федерации, <http://www1.minfin.ru/ru/budget/policy/>.

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ КАЗАХСТАНА

SOME ESTIMATES ASSET
MANAGEMENT ACCUMULATIVE
PENSION FUND OF KAZAKHSTAN

D. Tursynbaeva

Ph.D., a research intern PFUR, Moscow

Dana_74@mail.ru

Турсынбаева Дана Кеншиликовна
К.э.н., научный стажер
РУДН, г. Москва

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Финансовый кризис выявил недостаток в управлении пенсионными деньгами не только в Казахстане, но и в мировой архитектуре финансового регулирования в целом. Новые производные финансовые инструменты, которые появлялись в тот период, в итоге оказались необеспеченными. Слабость в управлении пенсионными активами конкретно заключалась в неспособности оценить последствия инвестирования в различные финансовые инструменты, предугадать дефолты и реструктуризацию крупных финансовых институтов. Развитие экономики происходит по циклическим законам, существуют периоды спада и подъема, которые сменяют друг друга, соответственно необходимо было во времена финансовой стабильности создавать запасы на случай спада [1].

Стратегия управления активами пенсионных фондов начиная с 1 января 2012 года претерпела некоторые изменения: было произведено разделение портфеля на консервативный и умеренный. Это достаточно прогрессивный шаг в системе управления, поскольку дает возможность проводить более агрессивную политику с одной стороны и подготавливает менеджеров к введению с 2015 года агрессивного портфеля в рамках процесса инвестирования активов пенсионных фондов. В консервативный портфель автоматически были переведены накопления вкладчиков, достигших пенсионного возраста (мужчины, которым исполнилось 63 года, женщины – 58 лет). Стратегия этого портфеля направлена на сохранение активов и поддержание ликвидности, поэтому в нем находятся самые стабильные инструменты: облигации Министерства финансов РК и АО "ФНБ "Самрук-Казына". В структуру данного портфеля могут входить только государственные облигации и долговые бумаги эмитен-

тов с инвестиционным рейтингом. Акции в этот портфель не покупаются. Таким образом, риски, связанные с изменением стоимости финансовых инструментов, нивелированы практически полностью. В умеренном портфеле остаются все вкладчики, не достигшие пенсионного возраста. Инвестирование пенсионных активов в этом портфеле по-прежнему направлено на сохранение и приумножение накоплений вкладчиков. А основным принципом инвестиционной стратегии является диверсификация с учетом процессов, происходящих на рынке.

В настоящее время, оценка результатов управления пенсионными активами производится на основании коэффициентов номинального и реального дохода НПФ, рассчитываемых для любых последовательных 12, 36 и 60 месяцев. Основным фактором определения финансовой устойчивости пенсионных фондов является доходность, а именно коэффициент K2. Данный коэффициент характеризует изменение накоплений вкладчика за определенный период времени и называется коэффициентом номинальной доходности. Если K2 положительный, то имеется доход, если отрицательный, то убыток.

Как правило, наибольшее внимание мы обращаем на коэффициент K2, рассчитанный за период равный одному году. Коэффициенты K2 бывают разные. Пенсионные фонды отчитываются перед КФН НБ РК по трем коэффициентам K2 – годовому, трехлетнему и пятилетнему, которые характеризуют рост доходов за 12 месяцев, и соответственно 36 и 60 месяцев. Поэтому, необходимо проводить сравнение по всем трем коэффициентам. Пятилетний K2 самый важный и главный. Поскольку пятилетний K2 оценивает доходность инвестиций Фонда за длительный период (60 месяцев), то уже одно это гово-

рит о его большей информационной содержательности. Высокий пятилетний K2 характеризует высокий доход, полученный за 5 лет и указывает на стабильность Фонда, его долгосрочную инвестиционную политику и высокую защищенность от рисков. Именно по-этому, при оценке фондов КФН НБ РК, в качестве критерия рассматривает значение пятилетнего K2.

Кроме того, если значение пятилетнего K2 опускается ниже установленного КФН уровня, то, в соответствии с требованиями, Фонд обязан компенсировать образовавшиеся убытки вкладчику за счет собственных средств. В качестве предопределения процессов неравномерного развития экономической системы в 2006 году регулятором были приняты нормативные правовые акты, устанавливающие новый подход в пруденциальном регулировании деятельности накопительных пенсионных фондов (НПФ) и компаний, осуществляющих инвестирование пенсионных активов (ООИ-УПА), основанный на измерении рисков, а также совершенствующие порядок осуществления деятельности по инвестиционному управлению пенсионными активами [2].

В частности, пруденциальное регулирование представляет собой систему обязательных для соблюдения норм и лимитов, рассчитываемых на регулярной основе в целях предупреждения ухудшения финансово-го состояния финансовой организации, и является одним из основных методов дистанционного надзора. Наиболее важным пруденциальным нормативом является коэффициент достаточности собственного капитала финансовой организации, который определяют необходимый уровень собственного капитала для дальнейшего эффективного функционирования финансовой организации с учетом принимаемых рисков, а также возможностью нести ответственность перед инвесторами и потребителями финансово-вых услуг за переданные им финансовые активы исключительно собственными средствами.

Так, согласно разработанному Агентством подходу, коэффициент достаточности собственного капитала НПФ и ООИУПА представляет собой отношение разницы суммы ликвидных активов и обязательств по балансу НПФ и ООИУПА к стоимости пенсионных активов, представляющих собой деньги, ценные бумаги, иные финансовые инструменты, взвешенных по кредитному и рыночному риску. Риск, в широком смысле, представляет собой возможность появления обстоятельств, обуславливающих неуверенность или невозможность получения ожидаемых результатов от реализации поставленной цели; нанесение материального ущерба; опасность валютных потерь и другое. Риск, в узком смысле, представляет собой поддающаяся измерению вероятность понести убытки или упустить выгоду.

Кредитный риск является наиболее распространен-

ным видом финансового риска и представляет собой возможность потерь вследствие невыполнения контрагентом (эмитент, дебитор) своих договорных обязательств, прежде всего потери, связанные с объявлением контрагентом дефолта (неплатежеспособности). Рыночный риск представляет собой риск снижения стоимости активов вследствие изменения рыночных факторов. Рыночный риск имеет макроэкономическую природу, т.е. источниками рыночных рисков являются макроэкономические показатели финансовой системы – индексы рынков, кривые процентных ставок и т. д. Порядок взвешивания пенсионных активов по рискам осуществляется следующим образом (рисунок 1).

Использование данного метода в перспективе должно привести к повышению качества приобретаемых за счет пенсионных активов финансово-вых инструментов. Однако, следует признать, что согласно общепринятым экономическим принципам менее рискованные финансовые инструменты имеют сравнительно низкий уровень доходности. При этом, возможность приобретения за счет пенсионных активов нерейтинговых ценных бумаг имеется.

Так, фактический объем инвестиций за счет пенсионных активов в рейтинговые финансовые инструменты должен составлять: 1) с 1 января 2007 года – не менее тридцати процентов от пенсионных активов фонда; 2) с 1 июля 2007 года – не менее сорока процентов от пенсионных активов фонда; 3) с 1 января 2008 года – не менее пятидесяти процентов от пенсионных активов фонда; 4) с 1 июля 2008 года – не менее семидесяти процентов от пенсионных активов фонда. Размеры инвестиций за счет пенсионных активов по видам финансовых инструментов устанавливается инвестиционной декларацией, которая утверждается Советом Директоров НПФ и должна быть опубликована в СМИ.

Следующим шагом на пути к повышению эффективности пенсионной системы должен стать пересмотр текущих подходов к регулированию деятельности НПФ. Существующее пруденциальное регулирование построено таким образом, что пенсионные фонды должны иметь тем больше собственного капитала, чем более рискованные инвестиции за счет пенсионных активов они осуществляют. Рискованность инвестиции рассчитывается путем умножения ее стоимости на коэффициент риска, который зависит от категории ценной бумаги, наличия рейтинга и т.д.

В этом подходе есть два недостатка: коэффициент риска не характеризует надежность конкретного эмитента или конкретной бумаги, он характеризует рискованность категории, к которой этот эмитент или эта бумага относятся; достаточно жесткие требования по привязке собственного капитала к размерам пенсионных активов требуют высокой капитализации НПФ. Следствием этих недостатков является взвешивание разных

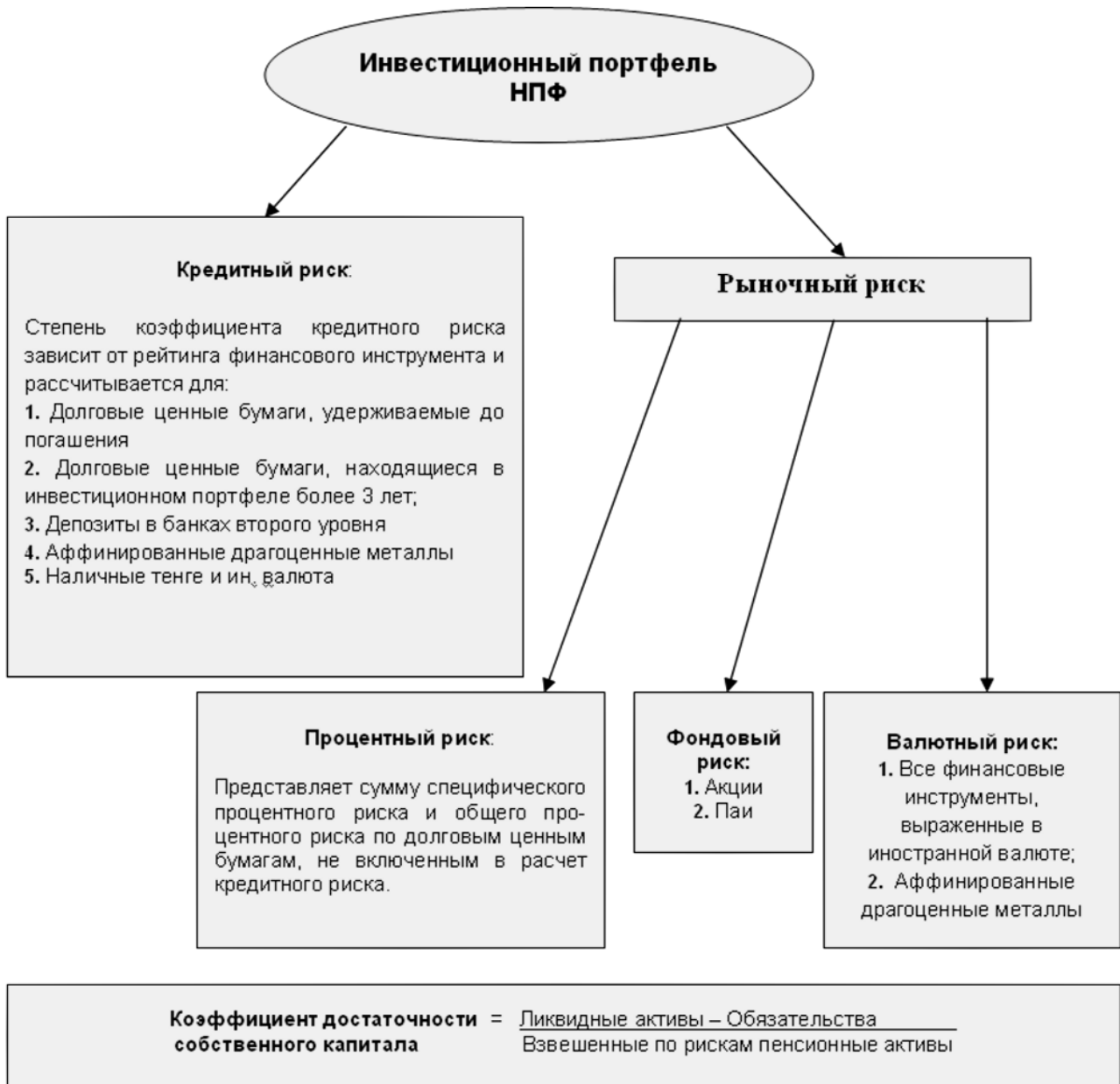


Рис. 1. Схема взвешивания пенсионных активов НПФ Казахстана по рискам

по уровню надежности инструментов с одинаковым коэффициентом риска либо, напротив, взвешивание с разными коэффициентами одинаковых по уровню надежности инструментов, но относящихся к разным категориям (например, бумаги одного и того же эмитента, но одна из них с рейтингом, другая – без), а также стремление НПФ инвестировать в безрисковые бумаги по методике регулятора (например, ГЦБ), с тем чтобы удовлетворять нормативам достаточности капитала. В итоге пенсионные фонды не предъявляют большого спроса на облигации эмитентов без рейтинга, не смотря на то что среди них есть качественные инструменты, значительная часть пенсионных активов инвестирована в низкодоходные ГЦБ, а акцио–неры НПФ периодически осуществляют

вливания в их уставный капитал по мере роста пенсионных накоплений.

Первый недостаток можно устранить путем введения дифференци–рованной системы взвешивания по риску. То есть не взвешивать, например, все облигации без рейтинговой оценки первой подкатегории с коэффициентом 150, а ввести критерии по уровню долговой нагрузки, ликвидности, рентабельности, в соответствии с которыми коэффициент риска по каждому инструменту может снижаться. Более удобным может стать использование рейтингов национальных рейтинговых агентств, которые учитывают все эти и многие другие показатели, представляя комплексную оценку кредитоспособности

эмитента и надежности его облигаций. Сейчас все эмитенты, выпускающие облигации, по правилам биржи должны получать рейтинги, они вполне могли бы использоваться в пруденциальном регулировании для оценки рисков. Кроме того, оценки национальных рейтинговых агентств стоят гораздо дешевле, чем оценки международных агентств, и их могли бы себе позволить даже мелкие компании, заинтересованные в том, чтобы их бумаги купили НПФ.

Что касается требований к капиталу, то, безусловно, они должны быть, но, возможно, не такими жесткими, какими они являются сейчас. В деятельности НПФ могут возникать ситуации, когда необходимо покрывать расходы в пользу вкладчиков за счет собственных средств, например, при возмещении разницы между фактической доходностью НПФ и минимальной скорректированной средневзвешенной доходностью либо при возмещении отрицательного размера комиссионного вознаграждения. Но, как правило, подобные отчуждения не составляют значительную часть от собственного капитала. Сам же размер собственных средств должен составлять довольно существенную величину: для того чтобы выполнять требования по достаточности собственного капитала, его размер должен составлять примерно 2,5–3% от объема пенсионных активов, в зависимости от того, куда они инвестированы [3].

Таким образом, можно составить рейтинг пенсионных фондов и управляющих компаний не только по показателю доходности K2, но и учесть состояние рисков и соб-

ственного капитала. В таком случае вкладчик будет иметь более полное представление по деятельности управляющей компании или пенсионного фонда в части качества инвестирования его вкладов.

В целом, основная проблема современной системы управления пенсионными активами состоит в том, что отечественный фондовый рынок недостаточно развит и не предоставляет возможностей для вложений; казахстанские нефтегазовые и металлургические компании предпочитают размещать ценные бумаги на зарубежных фондовых рынках. Государственные ценные бумаги хоть и считаются надежными, но они дают очень низкую норму доходности, не превышающей уровень инфляции. С 2011 года пенсионным фондам сократили до 20% долю их вложений в ГЦБ, остальные 80% могут направлять в более прибыльные инструменты. Согласно данным Национального Банка доля инвестиций в ГЦБ увеличилась, поскольку акции и облигации частных компаний считаются слишком рискованными. Кроме того, сырьевые предприятия предпочитают размещать ценные бумаги на биржах в Гонконге или Лондоне, а несырьевые предприятия, не вызывают доверия.

У многих пенсионных фондов акционерами являются банки или крупные корпорации. Они определяют, как использовать деньги фондов. В большинстве фонды им нужны как источник ресурсов, а доходность – это второстепенный вопрос. Которая является одним из проблем эффективно-сти управления ресурсами пенсионной системы [4].

ЛИТЕРАТУРА

1. Будущее за добровольными пенсионными отчислениями. www.fingramota.kz
2. www.afn.kz /Нормативная правовая база / Подзаконные нормативные правовые акты/ постановления №222, 223, 225
3. Два больших шага к повышению эффективности. www.raexpert.kz
4. Тимур Исаев. Избыток пенсионных активов, которые не приносят дохода, грозит обрушить финансовую систему Казахстана. <http://investfunds.kz>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ЗА ПРОТИВОДЕЙСТВИЕМ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ В ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

THEORETICAL BASIS OF FINANCIAL
CONTROL AML CRIMINAL PROCEEDS
IN FINANCIAL AND CREDIT
INSTITUTIONS

E. Ivanov

Ph.D., nachos VPO Modern University for the Humanities

eivanov@mail.ru

Иванов Эдуард Ахтямович
К.э.н., НАЧОУ ВПО
Современная гуманитарная
академия

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

В настоящее время объектом пристального внимания кредитных организаций является финансовый контроль за противодействием легализации доходов, полученных преступным путем, под которой понимается придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами либо иным имуществом, полученными в результате совершения преступления. Проблематика заключается в том, что подобные доходы могут быть легализованы клиентами банка, физическими и юридическими лицами самостоятельно, а также с участием банковских сотрудников с использованием различных мошеннических схем. Данные преступления могут совершаться как отдельным должностным лицом, так и группой лиц, вступивших между собой в сговор.

Злоупотребление доверием со стороны банковских сотрудников наблюдается в различных сферах банковской деятельности, включая операционно-кассовое обслуживание, кредитование, валютные сделки[1]. Но как правило, самые изощренные и труднораскрываемые преступления совершаются сотрудниками банка в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем. Основная проблема финансового контроля банков сегодня заключается в том, что для раскрытия и пресечения банковских преступлений по легализации доходов, сотрудникам отделов внутрибанковской безопасности навыков только оперативно-розыскной деятельности явно является недостаточным.

Отмывание "грязных" денег позволяет преступникам скрывать и узаконивать незаконные доходы, полученные от преступных действий, а также препятствует усилиям

регулирующих служб, осуществляющим финансовый контроль, идентифицировать личности и источники незаконных доходов, проследить их связь с определенными преступными действиями и конфисковать финансовые активы преступников. Кроме того, отсутствие четкой организации финансового контроля способствует успешному отмыванию незаконных фондов, помогает поддерживать и финансировать будущую преступную деятельность, включая любые виды международной преступности.

Состояние отечественной экономики, характеризующееся увеличением оттока капитала, создает угрозу национальной безопасности России. Поэтому среди важнейших задач по обеспечению национальной безопасности России стоит задача по совершенствованию финансового контроля за противодействием легализации "грязных" доходов в учреждениях банков, а также ориентированности на правовое обеспечение модернизации экономики.

Главным объектом финансового контроля в области противодействия легализации доходов полученных преступным путем в финансово-кредитных учреждениях является первичная и отчетная документация, которая на всех уровнях организации внутреннего и обязательного контроля играет важную роль.

В современных условиях финансовый банковский контроль выполняет несколько важных функций.

Информационная функция заключается в том, что информация, полученная в результате финансового банковского контроля, является основанием для принятия соответствующих управленческих решений.

Профилактическая функция заключается в том, что финансовый банковский контроль призван, не только выявить недостатки, хищения, злоупотребления, но и способствует их устранению и недопущению в последующем.

Воспитательная функция финансового банковского контроля проявляется в том, она воспитывает у сотрудников потребность соблюдения законности и четкого исполнения своих обязанностей.

Мобилизующая функция финансового банковского контроля заставляет клиентов банков ответственно выполнять свои обязательства, а также обеспечивать их рациональное и целевое использование.

Успешное движение России по пути модернизации невозможно без наведения должного порядка во всех жизненно важных сферах, и прежде всего в банковской сфере.

Финансовый банковский контроль является важным звеном в организации государственного финансового контроля. С позиции банковской практики финансовый контроль представляет собой совокупность мероприятий по организации соблюдения финансового законодательства и финансовой дисциплины всех субъектов хозяйствования (клиентов банков), а также оценку эффективности финансовых операций и целесообразности произведенных расходов. Другими словами, финансовый контроль в банках включает в себя не только оценку правомерности тех или иных финансовых действий, но и имеет аналитический аспект[2].

Финансовый контроль в финансово-кредитных учреждениях, как и все финансовые категории, видоизменялся по мере эволюции финансовых отношений. Расширение сферы финансовых отношений, углубление финансовых взаимосвязей между субъектами хозяйствования, появление и развитие финансовых рынков, совершенствование форм организации бизнеса требовало изменения и применения адекватных форм и методов организации финансового контроля. Сферой банковского финансового контроля являются все операции совершаемые клиентами в различных формах.

Для того чтобы финансовый банковский контроль мог выполнить свою истинную задачу, он должен соответствовать нескольким важным требованиям: ориентация на результат; соответствие контролируемому виду деятельности; своевременность контроля; стратегическая направленность контроля; гибкость контроля; простота контроля; экономичность контроля.

На финансовый контроль возложены многообразные задачи в различных сферах финансово-хозяйственной жизни общества. От характера его организации во многом зависит результативность финансового контроля[3].

Мировое сообщество выработало определенные принципы, финансового контроля, которые изложены в Римской декларации ИНТОСАИ. Среди них – независимость, объективность, компетентность, гласность. Из базовых принципов вытекают и другие, носящие

прикладной характер, включающие: результативность; четкость и логичность предъявляемых требований; неподкупность субъектов контроля; обоснованность и доказательность информации; превентивность (предупреждение вероятных финансовых нарушений); презумпция невиновности (до суда) подозреваемых в финансовых преступлениях лиц и др.

Процесс финансового банковского контроля это осуществляемая путем применения соответствующих методов и методик деятельность уполномоченных сотрудников банков, направленная на достижение поставленных перед ними целей наиболее эффективными способами.

Организация системы финансового банковского контроля представляет собой создание системы контроля в соответствии с заданными требованиями: сроков проведения, методов контроля, степени охвата, вида контроля, масштаба проверок, тематики проверки и т.д.

При осуществлении контрольной деятельности сотрудники финансового контроля руководствуются следующими принципами: независимость; профессиональная компетентность; должная тщательность. При осуществлении контрольной деятельности сотрудники, выполняющие функции финансового контролера должны проявлять профессиональный скептицизм.

Проявление профессионального скептицизма означает, что весомость полученных доказательств, критически оценивается, а доказательства, которые противоречат каким-либо документам или заявлениям руководства объекта финансового контроля либо ставят под сомнение достоверность таких документов или заявлений, внимательно изучаются. Профессиональный скептицизм необходим, чтобы, в частности, не упустить из виду подозрительные обстоятельства, не сделать необоснованных обобщений при подготовке выводов, не использовать ошибочные допущения при определении характера, временных рамок и объема процедур финансового контроля, а также при оценке их результатов.

К мерам, направленным на противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем относятся: процедуры внутреннего контроля; обязательный контроль; запрет на информирование клиентов и иных лиц о принимаемых мерах.

Внутренний финансовый банковский контроль – это деятельность уполномоченных сотрудников финансово-кредитных учреждений по выявлению сделок, которые могут быть связаны с отмыванием "грязных" денег и финансированием терроризма. Основным принципом внутреннего контроля в целях противодействия преступной деятельности является участие в контроле всех сотрудников независимо от занимаемой должности в рамках их компетенции.

Внутренний контроль в банке направлен на создание системы проверок, регулирования и оценок банковских рисков, аудит – на периодическую и независимую оценку системы контроля. Обязанности службы внутреннего контроля включают написание методик проверок, т.е. ме-

тодов, способов, видов проверок, а также перечня документов, используемых при этом[3].

Комплексное управление рисками и внутренний контроль в банках позволяют учитывать риски при принятии управленческих решений и осуществлении банковской деятельности, а также минимизировать связанные с ними потери. Успех процесса создания системы управления банковскими рисками достигается за счет осознанного применения процедур внутреннего контроля, установленных во всех подразделениях банка[4].

Обязательный финансовый банковский контроль – это совокупность принимаемых уполномоченным сотрудником банка мер по контролю за операциями с денежными средствами. Прежде всего, это операции, проводимые по поручению лиц, в отношении которых есть сведения о получении ими нелегальных доходов с помощью противоправных действий, либо их причастности к экстремисткой и террористической деятельности.

Доходы, полученные преступным путем, представляют собой денежные средства или иное имущество, полученные в результате совершения действий, которые квалифицируются законодательством Российской Федерации как преступление[5].

В международной практике банковского дела доходы, полученные преступным путем, принято называть "грязные" деньги. "Грязные деньги" – это доходы, полученные преступным путем в результате функционирования теневой экономики.

Любая деятельность, связанная с интенсивным оборотом наличности, имеет повышенный риск быть связанной с отмыванием "грязных" денег. К таким видам деятельности можно отнести розничную торговлю, общественное питание, букмекерские конторы, туристскую деятельность, деятельность, связанную с реализацией предметов искусства и организацией аукционов, и др[6].

Придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению "грязными" деньгами представляет собой легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем.

Отмывание денег является одной из наиболее опасных для России угроз в XXI веке. Характерной особенностью технологии отмывания криминальных денег в России является обналичивание денежных средств с целью сокрытия следов происхождения и последующего вовлечения в нелегальный либо легальный хозяйственный оборот. Преступники проникают в банковскую сферу через вымогательство или запугивание, путем приобретения существующих банков или создания новых.

В целях соблюдения внутрибанковской безопасности кредитной организации следует стремиться к принятию норм, которые бы ограничивали общение с клиентами сотрудников, ответственных за финансовый мониторинг, что позволит снизить риск давления и угроз оказываемый на них, заинтересованными в преступной деятельности лиц.

Антиотмывочная система финансового контроля в банках является необходимым элементом, способствующим развитию национальной экономики[7]. Это особенно актуально на нынешнем этапе, когда в условиях глобального финансово-экономического кризиса, который стал катализатором активизации преступных проявлений в первую очередь в области экономики и финансов, руководством государства ставятся задачи модернизации экономики, перевода ее на инновационные рельсы, разрабатываются и реализуются национальные проекты, целевые программы развития отраслей и регионов, под которые выделяются значительные финансовые ресурсы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьева Л. Проблемы финансового контроля. // Налоговые споры: Теория и практика. 2011, №11. С.14–17.
2. Курбатов А.Я. Правосубъектность кредитных организаций: теоретические основы формирования, содержание и проблемы реализации. // Юриспруденция. 2010, № 6. С. 12–15.
3. Белолепецкий В. Обязательный контроль в банке. // Финансовый вестник.2010, N7. С.21–27.
4. Кириченко М. О системе противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2011, N 9. С. 4.
5. Босхолов С.С. Политико-правовые проблемы борьбы с "грязными деньгами" в России . Международное сотрудничество в борьбе с отмыванием доходов, полученных незаконным путем. Автореф. Дисс. канд. экон. наук. М.: 2010
6. Крикунов А. Государственный финансовый контроль: принципы организации, программы и порядок проведения. // Финансовая газета. 2011. С.4.
7. Босхолов А.С. Уголовная ответственность за легализацию денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем. Дисс. канд. экон. наук. М.: 2010.
8. Алпатов Ю. Антиотмывочная система как фактор, способствующий модернизации экономики. // Финансы. 2012, № 1. С. 12–18.

ПОНЯТИЕ, СУЩНОСТЬ И ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

CONCEPT, ESSENCE
AND REGULIROVANIE RULE
THE RUSSIAN BANKING SYSTEM

I. Ivanova

Graduate student Nacho VPO Modern University for the
Humanities

iivanova@mail.ru

Иванова Ирина Владимировна
Аспирант НАЧОУ ВПО
Современная гуманитарная
академия

Материалы международной научно-практической конферен-
ции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методоло-
гия, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Российский банковский сектор является важней-
шим элементом финансовой отрасли, поэтому
Правительство Российской Федерации и Банк
России создают необходимые правовые и иные условия
для формирования в России современного высокораз-
витого и конкурентоспособного банковского сектора, от-
вечающего интересам российской экономики и обеспе-
чивающего высокий уровень банковского обслуживания
населения и организаций.

Банки призваны выполнять множество специальных
функций. К их числу относятся проведение расчетных и
кассовых операций, кредитование, инвестирование, хра-
нение денежных и других средств и управление ими, т.е.
те услуги, без которых сегодня не обойтись среднестати-
стическому гражданину. Поэтому сложные банковские
отношения являются постоянным объектом пристально-
го внимания экономистов, юристов, предпринимателей и
т.д., которым приходится постоянно сотрудничать с бан-
ками и пользоваться их услугами.

Банковская система кровеносная система экономи-
ки. Она не может функционировать без товарного рынка,
без нормального денежного обращения, без рынка капи-
талов, на котором и образуется "кровь", распределяемая
потом по всем клеткам экономического организма. Одна
из важнейших задач банковской системы – содействие
созданию и функционированию рынка ссудного капита-
ла. Это основное звено рыночной экономики, которое
влияет на развитие товарного, потребительского рынка и
рынка труда. Ни один из них не может существовать без
функционирования денежного, кредитного и финансово-
го рынков.

Важной для всей экономической системы функци-
ей банка является кредитование хозяйственной дея-

тельности. В результате кредитования расширяется про-
изводство товаров, преумножается капитал, растет уро-
вень жизни. Банковские кредиты играют важную роль в
экономике, потому что в больших размерах обеспечива-
ют финансовыми ресурсами промышленность, сельское
хозяйство, торговлю.

Банковская система России в современных условиях
переживает серьезные структурные изменения; более
активно используются достижения современных инфор-
мационных технологий, составляющих основу модерни-
зации банковской деятельности; повышается качество
банковской деятельности, включающее расширение со-
става банковских продуктов и услуг, рост их качества и
совершенствование способов предоставления, повыше-
ние долгосрочной эффективности и устойчивости бан-
ковского бизнеса; внедряются эффективные системы
управления, включая управление рисками, а также раз-
вивается процесс консолидации российского банков-
ского сектора, базирующийся на экономических интере-
сах всех участников; разрабатывается и дополняется но-
вое банковское законодательство в соответствии с зада-
чами современного этапа хозяйственного развития.

Банковская система – форма организации функцио-
нирования в стране специализированных кредитных уч-
реждений, сложившаяся исторически и закреплённая
законами государства[1, с.406]. Как денежная и финан-
совые системы, банковская система несет в себе значи-
тельные национальные черты, она формируется и преоб-
разуется под влиянием целого комплекса факторов, ха-
рактерных для данного региона: природные и географи-
ческие условия, климат, национальный состав населения,
его занятие и промыслы, контакты с соседями, торговые
пути и др. Банковская система функционирует на базе
законов и соответствующих подзаконных актов, образу-

ющих в совокупности инфраструктуру, закрепляющую и регулирующую ее.

Понятие "банковская система" предполагает в первую очередь определение ее составляющих: банки и система. Банки представляют собой организационные структуры финансового рынка, кредитные организации, в задачу которых входит комплексное осуществление операций по привлечению временно свободных средств, накоплений и сбережений физических и юридических лиц, по размещению аккумулированных ресурсов от своего имени на основе возвратности, срочности и платежей в соответствии с поручениями их клиентов.

Банки являются носителями комплекса специфических функций, таких, как перераспределительная, контрольная, экономии издержек обращения, но прежде всего аккумуляция средств, посредническая функция регулирования денежного оборота.

К элементам банковской системы относят и банковскую инфраструктуру. В нее входят различного рода предприятия, агентства и службы, которые обеспечивают жизнедеятельность банков. Банковская инфраструктура включает информационное, методическое, научное, кадровое обеспечение, а также средства связи, коммуникаций и др.

В условиях рынка банки нуждаются в широкой оперативной информации о состоянии экономики, ее отраслях, группах предприятий, отдельных предприятий для оценки кредитоспособности клиентов, экономического и делового рынка, для консультирования предприятий и населения, управления имуществом клиента. Наличие информации, и ее анализ становится обязательным атрибутом технологии предоставления банковских услуг.

Современная банковская система России представляет собой систему переходного периода. Она содержит компоненты рыночной банковской системы, однако их взаимодействие еще недостаточно.

Рыночная система, возникающая из централизованной системы, проходя становление в условиях переходного периода, должна быть в условиях России еще "наполнена" рыночной идеологией. В составе элементов банковской системы и их взаимодействие должны полнее учитывать особенности рыночной экономики.

Банковскую систему можно представить как целое, как многообразие частей, подчиненных единому целому. Это означает, что ее отдельные части связаны таким образом, что могут при необходимости заменить одна другую.

Банковская система не находится в статическом состоянии, напротив она постоянно в динамике, она дополняется новыми компонентами, а также совершенствуется. Например, еще недавно в России не было муниципальных банков, сейчас они созданы в ряде крупных экономических центров. Существенное место занимали маленькие банки, постепенно их число сокращается.

С выходом нового банковского законодательства

банковская система приобрела более совершенную законодательную базу. Внутри банковской системы постоянно возникают новые связи, которые образуются во взаимоотношениях как между Центральным банком и коммерческими банками, так и между ними. Банки участвуют на рынке межбанковских кредитов, предлагают для продажи "длинные" и "короткие" деньги, покупают денежные ресурсы друг у друга. Кроме того, банковская система является системой "закрытого". В полном смысле ее нельзя назвать закрытой, поскольку она взаимодействует с внешней средой, с другими системами. Она пополняется новыми элементами, соответствующими ее свойствам. Тем не менее, она "закрыта" так как, несмотря на обмен информацией между банками и изданием центральными банками специальных статистических сборников, информационных справочников, бюллетеней, существует банковская "тайна". По закону банки не имеют права давать информацию об остатках денежных средств на счетах, об их движении.

Банковская система – "самоорганизующаяся", поскольку изменение экономической конъюнктуры, политической ситуации неизбежно приводит к "автоматическому" изменению политики банка. Так, например, в период экономических кризисов и политической нестабильности банковская система сокращает долгосрочные инвестиции в производство, уменьшает сроки кредитования, увеличивает доходы преимущественно не за счет основной, а побочной деятельности. Напротив, в условиях экономической и политической стабильности и, следовательно, сокращения риска банки активизируют свою деятельность, как по обслуживанию основной производственной деятельности предприятий, так и долгосрочному кредитованию хозяйства, получают доходы преимущественно за счет своих традиционных процентных поступлений. Банки, не принявшие меры, учитывающие меняющиеся события, неизбежно оказываются в трудном экономическом положении, теряют клиентов, несут убытки, в конечном счете, перестают существовать [4, с.26].

Банковская система выступает как управляемая система. Центральный банк, проводя независимую денежно-кредитную политику, в различных формах подотчетен лишь парламенту либо исполнительной власти. Деловые банки, будучи юридическими лицами, функционируют на базе общего и специального банковского законодательства, их деятельность регулируется экономическими нормативами, устанавливаемыми центральным банком, который осуществляет контроль за деятельностью кредитных институтов. Эти признаки свойственны Российской банковской системе, которая в современных условиях, будучи системой переходного периода, является развивающейся системой.

Признаки банковской системы: включает элементы, подчиненные определенному единству, отвечающие единым целям; имеет специфические свойства; способна к

взаимозаменяемости элементов; является динамической системой; выступает как система "закрытого" типа; обладает характером саморегулирующейся системы; является управляемой системой.

Банковская система – понятие неоднозначное, она может быть рассмотрена и структурирована с ряда позиций, и в первую очередь как организационная и как институциональная схема [5, с.10]. Институциональная схема банковской системы – совокупность функциональной взаимосвязи и иерархия отдельных элементов – организационных структур, прямо или косвенно участвующих в банковской деятельности.

Организационная схема банковской системы – организационная структура, определенная в основном комплексом функционирующих в данном государстве видов и форм кредита, различающихся по характеру участия в них кредитных учреждений банковского типа.

Для России, как для цивилизованной страны и полноправного субъекта международных отношений, нормы международного права являются главенствующими. В частности, в статье 15 Конституции РФ указано, что "Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором РФ установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора". Кроме того, что законодательство имеет ступени, разделяющие законодательные акты на уровни, оно имеет как бы несколько лестниц – специальные законодательные "ветви". Соответственно, можно определить многие такие "ветви": таможенное, страховое, валютное и т.п. законодательства. К этой же группе специальных законодательств относится и банковское законодательство.

Коммерческие банки контролируются по всем

направлениям деятельности. Ведется постоянная оценка их уставного и резервного фондов, резервов на покрытие кредитных и фондовых рисков, проверяются и перепроверяются кассовые обороты, купля-продажа валюты и торговля ценными бумагами, выполнение функций агента валютного контроля и т.д.[9, с.592].

Соответствие банковского сектора реалиям и требованиям экономики страны достигается четким определением правовых и экономических основ деятельности кредитных организаций. Реформирование банковской системы определяется Стратегией развития банковского сектора, принятой Правительством РФ и Банком России.

В последние годы банковская система нашей страны переживает бурное развитие. Несмотря на существующие недостатки российского законодательства, регулирующего деятельность банков, ситуация неуклонно меняется к лучшему. Сегодня все больше банков делает ставку на профессионализм своих сотрудников и новые технологии при проведении банковских операций.

Банковская система является управляемой системой, поэтому без соответствующей организации в экономической деятельности субъектов, наличия в нем соответствующих регуляторов и саморегуляторов нельзя обеспечить ни успешное функционирование системы, ни ее направленность, а также дальнейшее развитие.

Банковская система должна быть стабильной. Она тяжело воспринимает хаос в экономике, колебания в политике, смены правительств и правительственных программ. Банки заинтересованы в отработке налаженного механизма функционирования всей банковской системы в целом, детально расписанной процедуре обслуживания клиентов. Сильное правовое государства – важный фактор развития банковского дела, финансовой системы в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глушкова Н.Б. Банковское дело. – М.: Альма Матер, 2009.–406 с.
2. Ветвицкая Т., Российская экономика: перспективы для банков, Экономический журнал, 2007.–50 с.
3. Жукова Е.Ф., Общая теория денег и кредита// Банки и биржи. – ЮНИТИ, 2009. – с.46.
4. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебное пособие. М., 2007. с. 26.
5. Лаврушин О.И. Основы управления банковского бизнеса// Бизнес и банки. –2009.–№ 8.
6. Тагирбеков К.Р. Основы банковской деятельности (Банковское дело).–М.: Издательский дом "ИНФРА-М", Издательство "Весь Мир", 2010.–720с.
7. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. №86–ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" // Собрание законодательства Российской Федерации. – 15 июля 2002 г. – №28. – Ст.2790.
8. Белолепецкий В. Анализ современной практики банковского дела. // Финансы. 2010, № 6. С.14–17.
9. Лаврушин О.И. Основы управления банковского бизнеса.// Бизнес и банки. 2012, № 1.С.35–40.

ОСНОВЫ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

BASIS FACTORING

N. Stepanova

Graduate student Nacho VPO Modern University for the Humanities

stepanova@mail.ru

Степанова Наталья Львовна
Аспирант НАЧОУ ВПО
Современная гуманитарная академия

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Факторинг не новая услуга на российском рынке, в настоящее время рынок услуг факторинга продолжает развиваться, что вызвано, с одной стороны, увеличением количества клиентов, осознавших выгоды использования факторинга и его преимущества перед другими финансовыми инструментами, с другой стороны, расширением регионального присутствия операторов рынка и ростом бизнеса тех компаний, которые уже используют факторинг.

Факторинг появился из желания покупателей получить товар немедленно, а платить за него спустя какое-то время, а также из стремления поставщиков продавать большее количество товаров, расширять свой бизнес, путем завоевания конкурентных позиций.

Факторинговые операции призваны помогать поставщикам и покупателям вести бизнес, налаживать взаимовыгодные отношения. Ведь одним факторинг приносит ликвидацию кассовых разрывов, повышение оборачиваемости активов, возможность получения дополнительной прибыли за счет увеличения оборотных средств, возможность предложить более гибкие сроки оплаты товара, улучшение структуры баланса, и как следствие – конкурентное преимущество, что так необходимо в рыночной борьбе за покупателя. Другим – возможность увеличить объем закупок и срок отсрочки оплаты, привлечь новых клиентов.

Эффективность факторингового бизнеса в значительной степени зависит от самой организации осуществления факторинговых операций и уровня риска. Сложность оценки рисков, являющихся неотъемлемой частью обслуживания, требуют углубленного изучения механизмов функционирования факторинга.

Факторинг – это одна из древнейших форм финансирования торгового оборота. Термин "факторинг" (factoring) произошел от иностранного слова "factor", содержание которого различается в зарубежных странах. Так, "в нефинансовом контексте слово "фактор" веками использовалось в Шотландии для описания профессии управляющего имуществом". В Великобритании, США и неко-

торых других странах фактором по сей день, именуют лицо, занимающееся посреднической деятельностью, им часто обозначают фигуру оптового торгового агента. Прежде всего, под факторами понимают специальный тип профессиональных агентов, которые действуют в пользу скрытого принципала. В иных странах, а также в самой Великобритании и США фактором именуют сторону договора факторинга. На русский язык, данный термин зачастую переводят как "посредник", однако, учитывая множество значений, которое вкладывается в иностранное "factor", правильней было бы его переводить как "фактор" [1, с. 20].

В Великой Британии исторический этап зарождения факторинга отмечается в 17 веке созданием "Дома факторов", который более походил на торгового представителя, лоббирующего интересы определенных компаний. При этом "Дом факторов" владел информацией о местных традициях, торговых обычаях и законах, ликвидности предприятия, а так же контролировал процесс реализации товара, а собственно, и погашение задолженности.

В Англии "факторинг" определяется как соглашение с дядимися обязательствами, заключаемое между факторинговой компанией и продавцом товаров, в соответствии с которым фактор покупает дебиторскую задолженность клиента на условиях регресса или без такового, а также ведёт бухгалтерскую отчётность по уступленным ему долгам, и осуществляет контроль за предоставленными покупателям коммерческими кредитами, получает денежные суммы по долгам. Возможность регресса – отличительная черта факторинговых договоров в Англии.

В США факторингом считается операция, именуемая "классическим факторингом". Он представляет собой продажу дебиторской задолженности специализированному финансовому институту, факторинговой компании, обычно без права обратного требования, один из методов финансирования [2, с. 328].

В конце 50-х годов XX в. факторинг пришел в евро-

пейскую банковскую сферу и стал играть не последнюю роль в финансовом обороте сначала банков Англии, а затем и других стран. Таким образом, сначала в основе факторинга лежали коммерческо-финансовые операции торговых агентов, занимавшихся сбытом товаров производителей. А со временем произошло преобразование в механизм непосредственного финансирования и оказания комплекса сопутствующих услуг.

В начале 60-х гг. прошлого века началась экспансия американских товаропроизводителей в Западную Европу, что привело к активизации деятельности европейских факторинговых компаний. Уже к середине 60-х гг. были созданы две крупнейшие факторинговые ассоциации: IFG и FCI. Объем факторинговых операций неуклонно возрастал, увеличивалось количество факторинговых компаний, работающих как на внутреннем, так и на международном рынках.

Таким образом, можно выделить три этапа в истории становления и развития факторинговых отношений:

- ◆ на первом из них факторы занимались реализацией товара собственника, перечисляя выручку по мере поступления платежей от покупателей;
- ◆ на втором – они, оставив эту деятельность, стали предоставлять исключительно услуги по инкассации платежей по поставленным товарам, страхованию риска их неоплаты покупателями и по ведению счетов по обслуживаемым долгам (управлению кредитом);
- ◆ на третьем – вышеуказанные услуги дополнились услугой по финансированию поставщика, реализующего товар с отсрочкой оплаты, в момент продажи в счет причитающихся с покупателей платежей.

Необходимость унификации регулирования факторинговой деятельности в связи с частично международным характером ее использования привела к созыву в Оттаве в 1988 г. дипломатической конференции по принятию проектов конвенций о международном факторинге и международном финансовом лизинге, которые были подготовлены Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Одним из итоговых документов данной конференции явилась Конвенция УНИДРУА о международном факторинге, подписанная 28 мая 1988 г. Данная Конвенция сыграла значительную роль в развитии факторинговой деятельности, поскольку национальное законодательство многих государств не содержало практически никаких норм, регулирующих факторинг. Она послужила основой для разработки национального законодательства в данной области, после ее принятия ряд государств ввели факторинг в систему своего гражданского права.

Другая международная Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле, разработанная ЮНСИТРАЛ и принятая в 2001 году, охватывает еще более широкий круг операций, одним из элементов которых является цессия. По сути, факторинг – лишь один из возможных вариантов уступки тре-

бования. В материалах ЮНСИТРАЛ также называются форфейтинг, секьюритизация, проектное финансирование, рефинансирование. При этом важно отметить, что ни финансирование, ни извещение должника не являются необходимыми условиями для таких операций.

История развития факторинга в России насчитывает лет 20, из которых лишь 5 последних лет можно по настоящему считать годами развития рынка. Первые попытки внедрить факторинг были предприняты Промстройбанком и Жилсоцбанком СССР в 1988 г. Содержание факторинговых операций в те годы было далеко от международной практики и от того продукта, который предоставляется на российском рынке сейчас. Факторинговым делам переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем поставщику гарантировались платежи путем кредитования покупателя.

Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок.

В 1989 г. появилось письмо Госбанка СССР № 252 "О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги". В 1992 г. Федеральным законом "О банках и банковской деятельности" факторинг был включен в состав банковских операций и сделок. На практике применение "факторинга", предусмотренного письмом Госбанка СССР N 252, как и платежного кредита, оказалось неэффективным: и в том и в другом случае у банка образовывалась в большом объеме дебиторская задолженность, причем при "факторинге" ее преимущественно составляли сомнительные долги. Неслучайно впоследствии, в 1992 г., письмо Госбанка СССР N 252 было признано утратившим силу.

Позднее факторинговые операции начали осуществлять и коммерческие банки. Следует отметить, что поначалу они столкнулись с полным отсутствием цивилизованных факторинговых технологий и не соблюдением платежной дисциплиной дебиторов, что приводило к немалым потерям. Но уже в 1994 г., набравшись опыта и намереваясь выйти на рынок международного факторинга, первым российским банком, принятым в FCI, стал "Тверьуниверсалбанк", позже был принят "Мосбизнесбанк". На протяжении ряда лет факторингом в России занимались и АКБ "Менатеп", и "Международный московский банк", и многие другие. Безусловным лидером рынка тогда был "Международный московский банк" с объемом факторинговых сделок 70 млн. долл. США в год.

Современный российский рынок факторинга развивается циклично, в зависимости от спроса на услуги и сложившегося финансового климата в данный период [3, с. 35].

Факторинг – комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и ра-

боту с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки. Факторинг – это финансовый инструмент, позволяющий любой компании, поставляющей продукцию или оказывающей услуги на условиях отсрочки платежа, обеспечить рост продаж, ликвидировать кассовые разрывы и увеличить оборотный капитал.

Добавление факторинговых компаний к числу финансовых агентов, заключающих операции с денежными средствами, проверяемых в сфере борьбы с коррупцией, является своеобразным компенсирующим механизмом контроля, за деятельностью небанковских факторов. Кроме того, деятельность факторинговых компаний регулируется как со стороны налогового, так и административного законодательства. Также необходимо отметить тот факт, что согласно международной практике факторинг хорошо развит в тех странах, где данная деятельность не лицензируется.

Факторинг является экономической категорией – данным термином могут обозначаться отдельные операции, но не сделки, что подтверждает анализ международного законодательства. Таким образом, следует различать факторинговый контракт как правовую категорию и собственно факторинг как экономическое понятие.

Факторинг – это разновидность торгово-комиссионной операции, объединяющейся с кредитованием оборотного капитала клиента. В основе факторинга лежит покупка факторинговой компанией счетов-фактур клиента на определенных условиях. [6, с.838].

Современный факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту фактором в обмен на уступку дебиторской задолженности, включающий финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, а также контроль своевременности оплаты и работу с дебиторами.

Экономическая сторона факторинга проявляется в том, что он позволяет повысить ликвидность активов компании, а также оборачиваемость капитала и тем самым рентабельность деятельности предпринимателей. Наибольшую актуальность, это имеет для небольших и средних компаний. Внедрение факторинга во многих вариантах позволяет предприятиям понизить расходы на содержание особых денежных служб, повысив эффективность финансового обслуживания за счет передач и этих функций специализированным компаниям, где такая деятельность, как правило, более эффективна в силу высокой степени рационализации. [7, с.43].

Основная задача факторинга – обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком – фактором в удобном для поставщика режиме [8, с.34].

С развитием рынка факторинга появляются новые виды факторинга. Развитие новых видов факторинговых услуг обусловлено растущими потребностями клиентов.

На основании исследований теоретического, исторического и правового материала можно сделать вывод о том, что: факторинг является одной из древнейших форм финансирования торгового оборота; одним из видов услуг в области организации расчетов, а также разновидностью торгово-комиссионной операцией, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиентов банка. За время своего исторического существования факторинг прошел этапы совершенствования, по этому, в настоящее время он имеет современную форму, широкую классификацию, массив нормативной базы и пользуется популярностью на мировом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гасников К.Д. "Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг) по праву России и Англии" – М.: "Юристъ", 2009, с.20–21.
2. Дж.К.Ван Хорн "Основы управления финансами" – М.: "Финансы и Статистика", 2008, с.328.
3. Минеев А. "Факторинг для клиента или клиент для факторинга?" // "Финансовый бизнес" 2010 г., с.35
4. Конвенция УНИДРУА "О международном факторинге" (UNIDROIT Convention on International Factoring), Оттава, 28 мая 1988 г/ "Вестник Банка России" – №36 с.760.
5. Федеральный закон № 115 – ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма", с изменениями от 28.11.2007/"Вестник Банка России" – №48 с.160
6. Брейли Р., Майерс С. "Принципы корпоративных финансов" – М.: "Олимп-Бизнес", 2009, с.838–839.
7. Лаврушин О.И. "Банковские операции" – М.: "Кнорус", 2009 г., с.43–47
8. Новоселова Л.А., "Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг" – М.: "Статус", 2008 г., с.34–36

КАЧЕСТВО ОКАЗАНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

QUALITY BANKING SERVICES

S. Velichko

Graduate student of the St. Petersburg Institute of Humanities

stasnor@mail.ru

Величко Станислав Сергеевич

Аспирант

Санкт-Петербургского института
гуманитарного образования

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Большой интерес представляет вопрос выявления принципиальных недостатков банковских услуг, т. е. тех недостатков, которыми эти услуги обладают по самой своей сути и устранение которых невозможно. Во многом именно по тому, как банк маскирует эти недостатки или нивелирует их какими-либо преимуществами, клиенты судят о качестве оказанных им услуг (что в конечном счете влияет на формирование конкурентоспособности банка).

К числу этих недостатков относятся, на наш взгляд, следующие свойства банковских услуг:

- ◆ Кредиты предоставляются заемщикам на условиях платности, возвратности и срочности, иными словами, банк должен быть уверен, что в будущем заемщик будет получать достаточный доход для того, чтобы вовремя и в полном объеме выполнять свои обязательства перед банком (выплачивать основную сумму кредита и начисленные проценты), или что он обладает достаточно ценными активами, которые могут быть использованы в качестве залога. Банк, таким образом, имеет право проверить качество заемщика. Такая проверка занимает длительный срок, что, разумеется, вызывает недовольство у лица, подавшего заявку на кредит.

Кроме того, в случае, если предоставленные потенциальным заемщиком гарантии оцениваются банком как недостаточные, кредите ему выдан не будет, что влечет за собой неудовлетворенность клиентов, которые из-за этого оказываются вынуждены отказываться от реализации важных для них проектов. При этом, что очень важно, банки мотивировать свое решение не обязаны, и потенциальный заемщик даже не имеет возможности узнать, что он должен сделать, чтобы удовлетворить требованиям банка при подаче повторной заявки [2 с. 85].

Этот недостаток присущ кредитным услугам по самой их природе, поскольку заемщик не может одновременно и сразу же расплатиться за предоставленные ему денежные средства (более того, такая гипотетическая сделка не имела бы под собой никаких экономических оснований). Необходимость откладывать взимание платы на будущие периоды обуславливает право банков отказываться

в кредите, если в способности заемщика производить эти выплаты возникают серьезные сомнения.

Традиционным инструментом сокращения срока ожидания и повышения числа положительных решений по заявкам на кредиты служит увеличение их стоимости [2, с. 84] – таким образом банк страхует себя от рисков невозврата, закладывая стоимость этой страховки в величину процентной ставки или скрытых платежей. Именно по такой модели функционируют банки, специализирующиеся на выдаче необеспеченных потребительских кредитов, процент отказов по которым крайне невелик, а сравнительно небольшая величина кредита в сочетании с грамотно продуманным механизмом расчета процентных платежей не дает заемщику задуматься о его реальной высокой стоимости. Заемщики в этом случае удовлетворены быстрым сервисом и легким получением кредита.

Отметим, что, по отзывам потребителей банковских услуг, именно сроки рассмотрения заявки и процент отказов, наряду со стоимостью, являются для них важнейшими факторами, обуславливающими качество банковского кредитного продукта:

- ◆ банковский продукт представляет собой комплекс банковских услуг, каждая из которых, в свою очередь, состоит из набора взаимосвязанных и взаимообусловленных банковских операций. В силу этого банковским специалистам зачастую сложно подать потребителю банковский продукт именно как единый комплекс – он расщепляется на отдельные услуги или даже операции, каждая из которых тарифицируется отдельно. Это запутывает потребителя и приводит к превышению его расходов на оплату кредита, что, в свою очередь, вызывает у него неудовлетворенность качеством обслуживания. Средством решения этой проблемы могло бы стать четкое указание для каждого банковского продукта, какие услуги входящие в его состав являются основными (т. е. без которых банковский продукт потреблен быть не может), а какие – к вспомогательным (улучшающим качество потребления основных услуг, но не отражающимся на их сути). При этом стоимость основных услуг включалась

бы в стоимость единого банковского продукта, а вспомогательные услуги оплачивались бы отдельно. Но даже в этом случае банковский продукт обладает не одной, а несколькими ценовыми характеристиками, что неудобно для потребителя (отметим, что даже такая усеченная мера устранения ценовой и содержательной неопределенности банковского продукта в России пока широкого распространения не получила). Этот недостаток объективно обуславливается комплексным характером банковского продукта.

До определенной степени инструментом противодействия этому недостатку является законодательно закрепленное требование банкам обнародовать эффективную процентную ставку, которая включает в себя как номинальную процентную ставку, так и прочие платежи. Однако для некредитных продуктов банка такое требование отсутствует;

◆ из вышеуказанного недостатка вытекает следующий проблемный аспект банковских услуг – их потребление требует определенного уровня подготовки потребителя. Для понимания структуры конкретного банковского продукта и его цены, а также для ведения переговоров с представителем банка необходимо достаточно хорошо представлять себе специфику банковских услуг и принципы ценообразования на них, и, как следствие, понимание размера затрат, которые понесет пользователь в связи с обслуживанием кредита (или, напротив, величины дохода, который он получит по банковскому вкладу). Специфика ряда банковских продуктов (например, кредитов) состоит в том, что плата за их предоставление взимается с пользователя не одновременно, а в течение достаточно продолжительного периода, при этом база для ее расчета все время меняется. Банковские сотрудники дают в этом случае лишь самую общую информацию, которая в большинстве случаев оказывается либо недостаточной, либо неверно интерпретируется клиентом.

Помимо сущностных недостатков, оказание банковских услуг сопряжено (как и другие виды экономической деятельности) с риском недобросовестности провайдера. К числу этих рисков, на наш взгляд, в первую очередь относятся следующее:

◆ Некорректное ценообразование на банковский продукт. Речь идет не о завышении стоимости банковского продукта, а об искусственном его дроблении на отдельные услуги и операции, каждая из которых тарифицируется отдельно. Очевидно, что возможность такого

недобросовестного поведения банков кроется в выявленной нами комплексной природе банковских продуктов. Недобросовестность же заключается в том, что отдельно взимается плата даже за те операции, без которых потребление продукта в принципе невозможно. Например, распространенной практикой при выдаче кредита частным лицам в нашей было взимание комиссии за выдачу кредита, а также за прием платежей в погашение (сейчас эта схема используется реже, однако полностью не исчезла). Итогом такого ценообразования является раздувание расходов заемщика на обслуживание кредита;

◆ Принудительное формирование у заемщика ложной лояльности по отношению к банку [1] в форме принуждения его к приобретению дополнительных услуг. Стремясь увеличить свой доход или минимизировать свои риски, банки навязывают своим клиентам дополнительные услуги, без согласия получить и оплатить которые клиенту может быть отказано в получении интересующего его основного банковского продукта. В качестве примера можно привести обязательное страхование кредита в аффилированной с банком страховой компании, или же требование к корпоративному заемщику перевести свои расчетные счета в банк при предоставлении кредита;

◆ Предоставление клиенту неполной информации об условиях продажи банковского продукта [1, с. 482–483]. Хорошо известно, что наиболее существенные и наиболее невыгодные условия указываются в рекламных объявлениях и договорах мелким шрифтом, так, чтобы клиент не обратил на них внимания;

◆ Отсутствие указания на возможные проблемы, связанные с потреблением банковского продукта. В частности, поскольку сотрудник банка нередко заинтересован в максимизации числа выданных кредитов, он не информирует клиента о том, что выплата кредита может сильно сказаться на его материальном благополучии, а неспособность своевременно выполнять свои обязательства может повлечь за собой досудебное преследование (в форме обращения к коллекторам с весьма пагубными последствиями для самого заемщика и его семьи [2, с. 85–87], [3, с. 205–207]) или же обращение в суд.

Устранение этих проблем важно как для защиты заемщиков, так и для повышения качества функционирования банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Котляров И. Д. Лояльность и повторяющиеся покупки // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2010. – № 6. – С. 480–486.
2. Котляров И. Д. Особенности маркетинга кредитных продуктов // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. – 2012. – № 2. – С. 81–88.
3. Котляров И. Д. Коллекторская деятельность в Российской Федерации // Управление корпоративными финансами. – 2012. – № 4. – С. 204–210.

ПРАВОВОЙ СТАТУС РАБОТНИКОВ НАДОМНОГО ТРУДА. ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ И ПРАВОВОЙ СТАТУС ПО ТРУДОВОМУ КОДЕКСУ РФ

THE LEGAL STATUS OF HOME-BASED
WORK. HISTORICAL ASPECTS AND
LEGAL STATUS OF LABOR CODE OF

Yu. Poltavets

Student, Magnitogorsk State University, Magnitogorsk

E. Chigintseva

Supervisor, Ph.D., Associate Professor, Limor, Magnitogorsk
State University, Magnitogorsk

melody.julia@yandex.ru

Полтавец Юлия Николаевна

Студентка,

Магнитогорский государственный
университет, г. Магнитогорск

Чигинцева Елена Геннадьевна

Научный руководитель, К.п.н., доцент ЛИМОР,
Магнитогорский государственный
университет, г. Магнитогорск

Материалы международной научно-практической конферен-
ции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методоло-
гия, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

В эпоху процветания информационных технологий и развития механизмов правового регулирования трудовой деятельности возникает огромное количество разновидностей найма работников. Существует "классический" наём, который подразумевает работу в здании организации, подчинение порядкам, установленным в ней, и существует "нетипичный" наём, заключающийся в дистанционной работе вне офиса. Однако ТК РФ помимо классического трудоустройства захватывает область более близкую к отношениям гражданско-правового характера – надомный труд. Данный аспект порождает множество споров о правовом статусе работников надомного труда. Именно сейчас, когда такие формы занятости, как "фрилансинг" и "аутсорсинг" распространены в массовом масштабе, необходимо найти точки соприкосновения надомного труда с формами занятости населения, урегулированными как трудовым, так и гражданским кодексами РФ, путем раскрытия их исторических аспектов и характеристики в современных условиях.

В соответствии со статьей 56 Трудового кодекса РФ трудовой договор – соглашение, заключенное между работодателем и работником, на основе взаимных обязательств по обеспечению выполнения определенных трудовых функций в организации. Остальные формы занятости населения регулируются гражданским кодексом РФ и выражаются в форме гражданско-правового договора. Согласно статье 420 ГК РФ гражданско-правовым договором является соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Проанализировав определение гражданско-правового договора можно увидеть, что

данный вид отношений также основан на взаимных обязательствах. Единственное, что уточняет ГК РФ так это количество сторон, участвующих в заключении договора. Но прежде всего гражданско-правовые отношения – это отношения, направленные на получение конечного результата при осуществлении определенного объема работ. Более подробно с различиями трудовых и гражданско-правовых отношений можно ознакомиться в статье Г. А. Соколовой [9]. Надомный труд аккумулирует в себе черты двух видов правовых отношений и на данный момент данная категория занятости населения олицетворяет интеллектуальный труд журналистов, переводчиков, программистов, дизайнеров и других специалистов.

Исторически развитие надомного труда берет свое начало в XVIII–XIX веках в период промышленного подъема и главной причиной появления надомных работников являлся избыток трудовых ресурсов. Исторические аспекты были проанализированы на основе статьи Е. С. Заиченко. В период индустриализации в РСФСР позиции надомного труда впервые были закреплены в КЗоТ РСФСР в 1922 году, где использовался термин "квартирники". В декрете СНК РСФСР от 2 июля 1923 года "Об изъятиях по распространению кодекса законов труде издания 1922 года на квартирников" квартирниками называли лиц, выполняющих у себя на дому работу по найму, с использованием исключительно личного труда и материалов работодателя. Уже в то время работодатели вносили взносы за социальное страхование за каждого квартирника. Данный законодательный акт также предусматривал дополнительные условия прекращения договора, а также выдачу расчетных книжек с целью избежания со-

крытия трудовых договоров с квартирниками [3]. Это демонстрирует тот факт, что государство первоначально пыталось защитить лиц, которые не могли работать в месте нахождения организации в силу своих ограниченных физических возможностей. Действительно, надомный труд первоначально представлял именно эту категорию лиц.

Документом, который расширил правовой статус надомников было Постановление СНК РСФСР от 15 ноября 1928 года "Об условиях труда квартирников". Если ранее работа выполнялась из материалов работодателя, то теперь они могли быть приобретены надомником или работа могла выполняться из подсобных материалов работника. Данный законодательный акт устанавливал новые правила оплаты простоев и порядка предоставления отпуска работникам надомного труда. Важно отметить, что область деятельности надомников не была ограничена, но особое развитие можно было наблюдать в текстильной, трикотажной и галантерейной промышленности [3].

Госкомтруда СССР 29 сентября 1981 года утверждает "Положение об условиях труда надомников", которое также на сегодняшний день может регулировать надомный труд в РФ, помимо трудового кодекса. Положение определяет надомников как лиц, заключивших трудовой договор с организацией о выполнении работы на дому личным трудом из материалов и с использованием орудий и средств труда, выделяемых предприятием, либо приобретаемых за счет средств этого предприятия. Преимущество по заключению договора на дому имеют женщины с детьми до 15 лет, инвалиды и пенсионеры. Их отношения с организацией фиксировались в трудовой книжке, а отпуск предоставлялся в количестве 15 дней. Тем не менее, это положение не предусматривало ответственности работодателей в случае неисполнения указанных правил [3].

КЗоТ РСФСР 1971 года указывает, что труд надомных работников может регулироваться законодательством, что дало таким субъектам, как Республика Саха (Якутия) возможность принять нормативный правовой акт, регулирующий труд надомников на учебно-производственных комбинатах. Правительство Республики Саха (Якутия) утвердило "Примерное положение об учебно-производственных комбинатах в Республике Саха (Якутия)" от 02 июля 1996 года № 274 [3]. Этот документ позволял незанятому населению и инвалидам получить образование для работы в сфере алмазообрабатывающей, камнеобрабатывающей и ювелирной промышленности в условиях рыночной экономики.

Международная организация труда в свою очередь тоже приняла соответствующую конвенцию о надомном труде № 177 в 1996 году, где надомный труд является работой, которую надомник выполняет либо по месту жи-

тельства, либо в других непроизводственных помещениях за вознаграждение с целью производства товаров или услуг [7, с. 252].

Возвращаясь к современности необходимо отметить, что трудовой кодекс РФ содержит три статьи, регулирующие труд надомников. Они регламентируют условия труда и расторжения трудового договора с надомниками. ТК РФ характеризует надомника как лицо, выполняющее работу на дому с использованием инструментов и механизмов, выделяемых работодателем либо приобретаемых надомником за свой счет. Содержательно это понятие соответствует тому, которое было дано в положении 1981 года. Несмотря на то, что надомный труд регулирует ТК РФ, отношения между надомником и работодателем обладают некой спецификой, которая позволяет увидеть "точки соприкосновения" с гражданско-правовыми отношениями. Предметом трудового договора является осуществление конкретной трудовой функции, гражданско-правового – выполнение конкретной работы или услуги, надомный труд подразумевает оплату за затраченный труд. Надомник получает заработную плату систематически.

О. В. Моцкая в своей работе анализирует степень регламентации надомного труда в РФ, на основе которой можно выделить нижеуказанные аспекты. Например, подчинение правилам внутреннего трудового распорядка, которое регламентируется статьей 15 ТК РФ, в условиях работы на дому вообще является невозможным, поскольку работник осуществляет свою деятельность вне организации. В случае работников, которые отправляют результаты своей работы по электронной почте, необходимость появляться в организации полностью отсутствует [7, с. 256].

В отличие от обычного работника организации надомник сам распределяет время на труд. Но в данном случае надомник не имеет возможности доказать факт сверхурочной работы и таким образом, не может потребовать дополнительной оплаты за эту работу [7, с. 257].

Продолжительность действия трудового договора в трудовых отношениях в большинстве случаев без указания срока, гражданско-правовые отношения выражаются во временном характере работы. Трудовой договор надомника в основном является бессрочным, но на данный момент времени появилась тенденция навязывать данному аспекту черты гражданско-правовых отношений путем заключения договора на время осуществления необходимой работы.

Говоря о надомном труде, важно рассмотреть смежную форму занятости населения – фрилансинг, имеющую абсолютный гражданско-правовой характер, по нашему мнению. В 19 веке наемных рыцарей называли Free

Lances (free – свободный, lance – копье, пика), позже так называли беспартийных политиков и только с развитием информационных технологий это понятие значительно расширилось [10]. А. В. Шевчук в своей статье характеризует фрилансера как независимого профессионала, который не состоит в штате организации и не включен в традиционные трудовые отношения, а реализует свои услуги на рынке самостоятельно [11, с. 56].

Еще одним видом занятости населения является аутсорсинг. Е. П. Савельева указывает в своей работе, что аутсорсер – профессионал, который привлекается организацией для выполнения конкретных видов работ в рамках проекта длительностью более 1 года, но не входящий в штат организации, не вступающий в трудовые отношения, однако обязующийся подчиняться правилам организации в течение сотрудничества [8, с. 77]. Аутсорсер отличается от фрилансера именно тем, что он работает в рамках какого-либо проекта и работа является более или менее постоянной, следовательно, подразумевает большие обязательства, чем работа фрилансера [8, с. 78].

В зарубежном законодательстве появляется также термин "телеработа" (от греч. tele – далеко) и некоторые авторы склонны приравнивать этот термин к надомному труду. Обращаясь к происхождению данного термина, становится известно, что этот способ работы впервые был придуман Джеком Ниллесом в 1972 году. Его концепция заключалась в работе вне офиса, при этом сотрудники поддерживали связь с помощью телефона. Это позволяет сделать вывод, что термины телеработа и надомный труд не являются равнозначными, так как надомники не всегда используют средства информации и информационные технологии [4].

Э. Горбунова в статье, посвященной регулированию дистанционного труда в странах ЕС указывает, что сущность термина "телеработа" раскрывается в Рамочном соглашении о телеработе от 16 июля 2002 года. Данное соглашение заключили Европейская Конфедерация профсоюзов (ETUC), Европейский союз профессиональных объединений и объединений работодателей (UNICE), Европейское объединение ремесленников, малых и средних предприятий (UEAPME) и Европейский Центр предприятий с долей государственного капитала (CEEP). В соответствии с этим соглашением телеработа является формой организации и/или выполнения работы, с использованием информационных технологий, в контексте трудового договора/отношений, где работа, которая также может быть выполнена в помещениях работодателя, осуществляется за пределами этих помещений на регулярной основе [2]. В указанном определении мы видим присутствие информационных технологий, работы вне офиса и однозначный характер трудовых отношений.

Великобритания использовала определение телеработы, данное в Рамочном соглашении 2002 года, в сво-

ем руководстве о телеработе, которое помогает адаптировать соглашение к британской законодательной системе. Необходимо отметить, что британское руководство не носит официальный характер и применяется на добровольной основе. В соответствии с законом Великобритании 2003 года "О занятости" работники с детьми до 6 лет или с детьми-инвалидами имеют право требовать от работодателя более свободного графика работы, в том числе телеработу [5]. А. М. Лушников и М. В. Лушникова приводят примеры регламентации надомного труда и телеработы в зарубежных странах. Таким образом, в Чехии телеработа урегулирована на уровне Трудового кодекса. В ТК Чехии деятельность работников, которые работают вне организации, закрепляется трудовым договором. Кроме того, законодательство Чехии прописывает порядок доставки (передачи) работодателем документов работнику с помощью интернета, подписания документов электронной подписью, а также существует письменное соглашение, заключаемое с работником, о согласии с формой общения с работодателем посредством информационных технологий.

Законодательство Перу прописывает сферу действия трудового договора о дистанционном труде, в которую входит осуществление трудовой деятельности без физического присутствия работника на предприятии при поддержке связи посредством компьютера и других коммуникационных средств. В Германии в определении термина "телеработа" можно увидеть указание на факт работы на постоянной основе также с использованием информационных средств связи. При этом место работы должно быть согласовано между работником и работодателем. Но при выполнении телеработы один день в неделю, а также в две недели, труд работника расценивается как альтернативный телетруд.

В Японии также установлены ограничения: не менее 8 часов работы в неделю для электронного надомника. Японские электронные надомники регулярно получают оплату и используют коммуникационные средства связи, а работа не обязательно прикреплена к определенному месту, так как она возможна в нескольких местах вне производственных помещений организации.

В законодательстве США телеработники – это те лица, которые работают дома как минимум один день в месяц с использованием информационных технологий [6, с. 383]. В статье А. Байкова указано, что в Греции телеработа признана формой трудовой деятельности, а закон № 2639 от 1998 года, установил права и обязанности сторон отношений телеработника и работодателя [1].

Можно сказать, что в некоторых странах телеработа признается как форма именно трудовых отношений. Как мы выяснили, европейские страны осознают важность регламентации столь быстро развивающейся формы за-

нятости населения и разрабатывают свои законодательные акты. Рассматривая Российскую Федерацию, можно отметить, что степень осознания необходимости регламентации дистанционного труда, в том числе и более тщательной надомного труда, стремительно возрастает с развитием рыночных отношений. Некоторые позиции правового регулирования надомного труда противоречивы, поскольку обладают чертами гражданско-правовых отношений.

Важно отметить, что, оглядываясь на зарубежный опыт, термин "надомная работа" является устаревшим, поскольку в ТК РФ не закреплена возможность использовать интернет и другие средства коммуникации в работе, как в других странах Европы. Однако проблема за-

ключается не только в недостаточной регламентации труда надомников, а в распространении со стороны работодателей тенденции заключать гражданско-правовые договоры с лицами, работающими на дому, вместо трудовых, чтобы избежать необходимости обеспечивать их социальными льготами и другими преимуществами трудовых отношений из-за нацеленности на краткосрочное сотрудничество.

Одним из решений может послужить введение термина "телеработа", полное раскрытие его определения и описание условий, при которых работник является "теле-работником" в ТК РФ, а также разработка комплекса мер по социальной защите работников данной формы занятости.

ЛИТЕРАТУРА

1. Байков А. Телеработа как одна из разновидностей гибкой занятости в Латвии. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.baltic-course.com/rus/opinion/?doc=48651>].
2. Горбунова Э. Сравнительный обзор подходов к правовому регулированию дистанционного труда в Российской Федерации и странах Европейского союза // Студенческий журнал по сравнительному трудовому праву Национального исследовательского университета "Высшая школа экономики". – 2011. – № 5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.hse.ru/data/2011/11/13/1272016406/EU-comparative_5_2011_TT_A%5B1%5D.pdf].
3. Заиченко Е.С. Труд надомников в России: история развития правового регулирования // Труды Института государства и права Российской академии наук: статьи аспирантов и стажеров института государства и права. М.: Институт государства и права РАН. – 2011. – № 2. – С. 108–118. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.igpran.ru/Trudi_IGP_RAN/Trudi_IGPRAN.2011-2.pdf].
4. История фриланса, как появились идеи удаленной работы и телеработы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.kadrof.ru/history.shtml>].
5. Лиджиева Г. Правовое регулирование дистанционного труда в Великобритании. Студенческий журнал по сравнительному трудовому праву Национального исследовательского университета "Высшая школа экономики". – 2011. – № 5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.hse.ru/data/2011/11/13/1272016483/Great%20Britain-5-2011-T1-B.pdf>].
6. Лушников А.М., Лушникова М.В. Курс трудового права: Учебник: В 2 т. Т. 2. Коллективное трудовое право. Индивидуальное трудовое право. Процессуальное трудовое право. М.: Статут. – 2009. – 1151 с.
7. Моцкая О.В. Современный надомный труд: пробелы в правовом регулировании // Труды Института государства и права Российской академии наук: статьи аспирантов и стажеров института государства и права. – М.: Институт государства и права РАН. – 2009. – № 2. – С. 248–261. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://igpran.ru/Trudi_IGP_RAN/Trudi_igpran.2009-2.pdf].
8. Савельева Е.П. Новые группы профессионалов в условиях мобильного сетевого общества / Е.П. Савельева // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2011. – Т. XIV. – № 3. – С. 67–82. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.jourssa.ru/sites/all/files/volumes/2011_3/Savelyeva_2011_3.pdf].
9. Соколова Г.А. Договор с работником: трудовой или гражданско-правовой? // Арсенал предпринимателя. – 2009. – № 4. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://old.delo-press.ru/magazines/entrepreneur/issue/2009/4/7828/>].
10. Что такое фрилансинг или основы удаленной работы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://fridge.com.ua/2011/02/chto-takoe-frilansing-ili-osnovyi-udalennoy-raboty/>].
11. Шевчук А.В. Самозанятость в информационной экономике: основные понятия и типы // Экономическая социология. – 2008. – Т. 9. – № 1. – С. 51–64. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://ecsoc.hse.ru/___pdf/data/670/587/1234/ecsoc_t9_n1.pdf].

АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

ANTITRUST REGULATION IN THE INSURANCE INDUSTRY

G. Nasyrova

Ph.D., Associate Professor, Lead. Research Fellow, Institute of
Economic Security and Strategic Planning Finance University

nasyrova@mail.ru

Насырова Гульмира Анатольевна

*К.э.н., доцент, вед. научный сотрудник,
Институт проблем экономической
безопасности и стратегического планирования
Финансового университета*

Материалы международной научно-практической конферен-
ции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методоло-
гия, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Сужение конкуренции зачастую происходит за счет захвата рынков отдельными экономическими агентами. Доминирование на страховом рынке пресекается инструментами антимонопольного регулирования. Основу антимонопольного регулирования составляет комплекс институциональных норм и правил, создающих конкурентные условия на страховом рынке. Правовое регулирование конкуренции на российском страховом рынке обеспечивается Законом "О защите конкуренции", постановлениями и распоряжениями Правительства Российской Федерации, нормативными правовыми актами, разъяснениями, письмами федерального органа антимонопольного надзора. [1]

В соответствии с действующим законодательством предметом антимонопольного регулирования является предупреждение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. Основными направлениями этой деятельности выступают:

- ◆ предотвращение ограничивающих конкуренцию действий со стороны органов государственной власти и управления;
- ◆ недопущение злоупотребления хозяйствующим субъектом доминирующего положения;
- ◆ пресечение ограничивающих конкуренцию соглашений или согласованных действий хозяйствующих субъектов;
- ◆ запрещение недобросовестной конкуренции;
- ◆ контроль за экономической концентрацией.

Негативное воздействие на функционирование хо-

зяйствующих субъектов органами исполнительной и государственной власти на федеральном и региональном уровнях, органами местного самоуправления, а также иными органами и организациями, осуществляющими функции органов государственной власти и управления, являются по существу "административными барьерами". Существует немало определений понятия "административные барьеры". В целом они сводятся к общему знаменателю – наличию препятствий со стороны органов власти и управления. Это необходимость соблюдения установленных административными органами правил, ограничивающих деятельность субъектов на рынке. Подобное влияние вызывает существенное ограничение конкуренции. Законодатель запрещает "принимать акты и (или) осуществлять действия или (бездействия), которые приводят или могут привести к недопущению, ограничению, устранению конкуренции". [2] Исключена возможность соглашения или согласованных действий административных органов, ограничивающих конкуренцию, созданию дискриминационных условий на рынке. Установление административными органами неравных условий конкуренции для субъектов страхового дела оказывает сильное отрицательное влияние на функционирование страхового рынка. Не допустимы факты предоставления преференций отдельным игрокам страхового рынка.

Негативное влияние на конкурентную среду оказывает использование хозяйствующими субъектами доминирующего положения на страховом рынке. Законодатель определяет, что доминирующее положение субъект (группа лиц или субъекты) страхового дела занимает, если он обладает возможностью оказывать решающее влияние в определенном товарном сегменте рынка и (или) устранять с этого рынка других субъектов, и (или) затруднять доступ на этот рынок другим субъектам. [2] Количественным критерием доминирующего положения

страховой организации установлена доля рынка в 10 процентов на федеральном уровне и 20 процентов на региональных рынках. Для расчета принимается доля собранных страховых взносов страховой организацией по отдельному виду страхования по отношению к совокупным страховым сборам по этому виду страхования. Само по себе доминирование на отдельно взятом рынке не признается нарушением, если только оно не связано с действиями по ограничению конкуренции. "Запрещаются действия (бездействие) занимающего доминирующее положение хозяйствующего субъекта, результатом которых является или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц." [2] Эти действия могут быть связаны с установлением монопольных и необоснованных цен, "давлением" на контрагентов, созданием дискриминационных условий и прочими действиями, приводящими к разрушению конкурентной среды на страховом рынке.

Подобное поведение на рынке может быть результатом соглашения между субъектами или согласования ими действий для определения условий обращения страховой услуги на страховом рынке. Соглашения и согласованные действия субъектов страхового рынка также вызывают ограничение конкуренции. Соглашения между хозяйствующими субъектами или согласованные их действия на рынке запрещены, если они (эти действия) приводят к проведению единой ценовой политики, разделу рынка, навязыванию контрагентам условий договора, установлению барьеров на вход другим субъектам страхового дела и т.п. Не подпадают под запрет соглашения, действия которых не приводят к устранению конкуренции, а также соглашения, получившие одобрение антимонопольных служб. Субъекты страхового дела обязаны уведомлять соответствующие органы о достигнутых соглашениях с другими хозяйствующими субъектами.

Следует заметить, что финансовым организациям, к которым относятся страховые организации, запрещено заключение соглашений, в том числе и "вертикальных". "Вертикальное" соглашение законодатель определил как соглашение между хозяйствующими субъектами, которые не конкурируют между собой, один из которых приобретает товар или является его потенциальным приобретателем, а другой представляет товар или является его потенциальным продавцом.[2]

Следует заметить, что в страховании в ряде случаев соглашение исторически является традиционной формой ведения бизнеса. Так, к примеру, страховой пул представляет собой ни что иное как соглашение между страховыми компаниями о разделении риска (ответственности). "Основу деятельности страхового пула составляют соглашения между участвующими в нем страховщиками, которые определяют совокупное собственное удержание пула (размер страховой суммы или максимально воз-

можного убытка – в зависимости от условий страхования), общие и особенные условия страхования, размер страхового тарифа, перечень принимаемых на страхование рисков, порядок урегулирования убытков". [3, С.13]

Мировая практика страхования доказала необходимость и обоснованность создания специальных отраслевых пулов (ядерные, экологические страховые пулы и др.). В соответствии с действующим Законом такие соглашения должны создаваться при условии уведомления антимонопольных органов на основе разрешительной процедуры. Аналогичная картина складывается при создании профессиональных союзов – объединений страховщиков.

Вместе с тем, в некотором противоречии с законодательством находится такая форма как *bankassurance*, хотя такой альянс доказал свою коммерческую эффективность. Российская практика взаимодействия страховых компаний и банков представлена различными формами, как в сфере корпоративного, так и в сфере розничного кредитования (ритейл). На первом этапе становления отечественного страхового рынка именно страхование кредитных рисков было едва ли не самым популярным среди других направлений деятельности возникающих страховых компаний. В течение ряда лет действовало законодательное требование о страховании заложенного имущества. Особый импульс развитию сотрудничества банков и страховых компаний дал активный рост розничного бизнеса у коммерческих банков. Практически во всех кредитных договорах включается пункт о страховании. Это касается и потребительского, и ипотечного кредитования. Становление рыночных отношений, формирование финансового рынка в России характеризуется появлением различных форм сотрудничества страховых компаний с различными финансовыми организациями.

Однако законодатель существенно ограничил функционирование такой формы сотрудничества между страховой компанией и банком на российском рынке. Видимо ограничение было введено в результате анализа сложившейся практики "карманных" у банка или кэптивных страховых компаний. Подобные страховые компании, как правило, характеризуются более высоким уровнем капитализации, более широкой филиальной (сбытовой) сетью, соответственно, и большим объемом оборота и прочими конкурентными преимуществами по сравнению с "небанковскими" страховыми компаниями. Если проанализировать рейтинг, то можно в числе первых крупнейших увидеть как раз именно таких страховщиков. Даже если в настоящее время эти страховые компании объявляют себя универсальными, связь с банком "сделала свое дело" на этапе становления бизнеса.

Антимонопольное регулирование предполагает нало-

жение запрета на недобросовестную конкуренцию. Законодатель под недобросовестной конкуренцией понимает "любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации". [2]. В соответствии со Статьей 14 Закона "О защите конкуренции" запрещено получение конкурентных преимуществ вследствие распространения ложных сведений, некорректное сравнение с аналогичной услугой, использование и разглашение тайной коммерческой информации о конкурентах.

Не требует доказательства и обоснования тезис о негативном влиянии концентрации капитала на конкурентную среду. Тенденции концентрации капитала на страховом рынке по своей природе вызваны в большинстве внешними факторами. Объективно, более крупная страховая компания занимает более устойчивое положение на рынке, вследствие чего более слабые компании вынуждены "вливаться" в более сильный бизнес. Кроме того, увеличение пороговых значений для "входа" на рынок вынуждает мелкий капитал объединяться или сливаться. Вместе с тем, объективные тенденции роста капитализации на основе слияний, а порой поглощения, могут привести у нежелательной концентрации и последующей монополизации рынка. Контроль за подобными процессами составляет одну из важнейших сфер антимонопольного регулирования. Предметом регулирования в данном случае является уровень балансовых активов страховой организации. Пороговые значения активов страховой компании по величине активов определяются нормативными документами.[4, 5] Сделки с акциями, суммы по которым превышают установленные пороговые значения, должны быть предварительно согласованы с антимонопольными органами. Таким образом, устанавливается государственный контроль за экономической концентрацией на страховом рынке. Применение этой нормы ставит под контроль не только формирование новых страховых групп, но и все сделки по акциям, осуществляемые внутри уже существующих групп.

При исследовании под антимонопольным регулированием мы подразумевали формирование государством справедливых условий и правил конкурентной борьбы на страховом рынке. Безусловно, прерогатива установления "правил игры" или институционализации принадлежит государству в лице уполномоченных органов. Однако определение правил – выработка норм – процесс объективно обусловленный. Ситуация, сложившаяся к определенному моменту на рынке, "вынуждает" разрабатывать и устанавливать тот порядок, который создаст равные условия

для всех игроков. Рынок как конкурентная среда "требует" современных (актуальных), адекватных правил.

В непосредственной связи с антимонопольным регулированием находится регулирование ценообразования. Доминирующее положение позволяет оказывать ценовое давление на рынке. Оно может проявляться в предложении клиентам несоразмерно низкой или высокой цены на страховую услугу. Контроль установления необоснованно высоких и низких тарифов на страховых услуги как составной элемент входит в систему антимонопольного регулирования страховой деятельности. Законодатель под необоснованной высокой ценой финансовой услуги и необоснованно низкой ценой финансовой услуги понимает цену "финансовой услуги или финансовых услуг, которая установлена занимающей доминирующее положение финансовой организацией, существенно отличается от конкурентной цены финансовой услуги, и (или) затрудняет доступ на товарный рынок другим финансовым организациям, и (или) оказывает негативное влияние на конкуренцию". [2] На финансовые услуги, включая и страховые услуги, устанавливается конкурентная цена, по которой эта услуга может быть оказана в условиях конкуренции.

Вопросы ценообразования на страховом рынке не ограничиваются аспектами антимонопольного регулирования. Факты занижения страховых тарифов страховщиками в целях получения конкурентного преимущества выявляются и пресекаются органами страхового надзора. Запрет на установление заниженной цены на страховую услугу введен ввиду того, что такое предложение может привести к устранению со страхового рынка других субъектов и/или в создании им препятствий к доступу на него.

В российской системе страхового регулирования имеет место утверждение тарифов на этапе входа на рынок. Мировая практика регулирования страховой деятельности исключает вопросы ценного регулирования. Европейские директивы также не предусматривают требование по утверждению страховых тарифов. Иными словами, на европейском страховом рынке реализуется политика дерегулирования цен. Развернувшийся в последние десятилетия процесс европейской интеграции вызывает необходимость изучения опыта вхождения стран Восточной Европы, в том числе и возможных негативных последствий для национальных страховых систем. Так, введение европейских принципов регулирования в Польше привело к банкротству крупнейших национальных страховщиков. [7, С.18–20] Ценообразование в страховой отрасли имеет ряд существенных особенностей и весьма отличается от его организации в других отраслях. Ценообразование на страховые услуги находится в непосредственной взаимосвязи с вопросами управления страховым риском и платежеспособностью страхо-

вой компании. Ввиду особой значимости для страховых организаций и ее контрагентов вопросы ценообразования в контексте конкуренции требуют отдельного исследования.

Государственное регулирование ставит одними из основных целей определение правил функционирования игроков на рынке, установление справедливого порядка. По существу речь идет о создании таких условий, при которых обеспечивался бы всем участникам страхового рынка равный доступ к ресурсам. Это позволит сформировать действительно конкурентную среду. Справедливые условия конкуренции исключают возможность искусственного доминирования отдельных субъектов, предотвращают конфликты интересов всех участников страховых отношений. Государственное регулирование

должно создать условия для эффективного функционирования всех субъектов страхового рынка. Это может быть достигнуто на основе формирования эффективной модели регулирования страховой деятельности, что обеспечит гармоничную интеграцию национального страхового рынка в мировой рынок.

Итак, подводя итог изложенному выше, можно констатировать: система антимонопольного регулирования должна учитывать отраслевые аспекты. В страховании довольно остро востребован особый режим антимонопольного регулирования. Это касается вопросов регулирования вертикальных и горизонтальных соглашений. Кроме того, более дифференцированный подход необходим при оценке уровня концентрации капитала на страховом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства РФ №334 от 30.05.2007г. "Об установлении величин активов финансовых организаций (за исключением кредитных организаций) и совокупной доли финансовых организаций (за исключением кредитных организаций) на товарном рынке в целях осуществления антимонопольного контроля",
2. Постановление Правительства №359 от 9.06. 2007 г. "Об утверждении Условий признания доминирующим положения финансовой организации (за исключением кредитной организации) и Правил установления доминирующего положения финансовой организации (за исключением кредитной организации)".
3. Федеральный закон Российской Федерации "О защите конкуренции". Статья 15.
4. Турбина К.Е. Актуальные вопросы российского антимонопольного законодательства в области страхования.//Страховое право.– 2007, № 4.
5. Постановление Правительства Российской Федерации №334 от 30.05. 2007 г. "Об установлении величин активов финансовых организаций (за исключением кредитных организаций) в целях осуществления антимонопольного контроля".
6. Постановление Правительства Российской Федерации №335 от 30.05. 2007 г. "Об установлении величин активов кредитных организаций в целях осуществления антимонопольного контроля".
7. Stronski E. Bankruptcies and New Insurance Law in Poland//The International Journal of Insurance Law 1997. – London, Hong Kong, 1997.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ, МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

ENHANCE THE CONTROL SYSTEM,
MOTIVATING AND ENCOURAGING
MUNICIPAL EMPLOYEES

N. Anokhina

Ph.D., Associate Professor, Head. Univ. ICSG, branch DINO
University "Dubna" Dmitrov

anohinanat@yandex.ru

Анохина Наталья Михайловна
К.э.н., доцент, зав. каф. МиГМУ,
филиал ДИНО
университета "Дубна", г. Дмитров

Материалы международной научно-практической конферен-
ции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методоло-
гия, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Оплата труда муниципального служащего производится в виде денежного содержания, которое состоит из должностного оклада муниципального служащего в соответствии с замещаемой им должностью муниципальной службы, а также из ежемесячных и иных дополнительных выплат, определяемых законом субъекта Российской Федерации. Органы местного самоуправления самостоятельно определяют размер и условия оплаты труда муниципальных служащих.

На рисунке 1 представлена сложившаяся структура заработной платы муниципальных служащих органов ме-

стного самоуправления.

Для повышения эффективности труда необходима грамотная система мотивации и стимулирования муниципальных служащих. На сегодняшний день материальное вознаграждение является базовым, предопределяющим мотивом поведения служащего, что связано со многими социально-экономическими процессами, происходящими в России. Анализ действующих организационно-экономических механизмов стимулирования труда муниципальных служащих показывает, что они не всегда приводят к улучшению результатов деятельности этой категории работников. Хотя средняя заработная плата муни-



Рис. 1. Структура начисленной заработной платы муниципальных служащих органов местного самоуправления РФ по видам выплат за 2011 год

ципального служащего в настоящее время (за 2011 год) составляет более 26 тыс. рублей в месяц, этого недостаточно для того, чтобы в полной мере говорить о достойной и действующей системе мотивации, позволяющей сохранить в системе муниципальной службы высококвалифицированных специалистов.

Специфика муниципальной службы обуславливает ряд дополнительных требований к муниципальному служащему. Кроме того не следует забывать о том, что исполняя свои служебные обязанности, муниципальный служащий не "работает на себя", а реализует государственные функции и решает вопросы местного значения и "проблемы" населения муниципального образования. При этом в отличие от других граждан муниципальный служащий ограничен не только в конституционных правах, но и в других личных правах и свободах. Запреты, налагаемые на муниципального служащего, прописаны в законодательстве.

Целесообразно разработать и применять для повышения производительности труда систему мер стимулирования муниципальных служащих, включающую в себя комплекс разнообразных стимулов:

Материальные:

1. Дифференцирование должностного оклада в зависимости от увеличения объема и сложности работ, роста квалификации, совмещения должностей и функций.

2. Премирование за улучшение результатов функционирования и развития курируемой сферы (отрасли) муниципального образования, за повышение качества принимаемых и реализуемых муниципальных решений, по итогам работы за год, за внедрение предложений по снижению трудоемкости работ и повышение производительности труда.

Моральные:

1. Стимулы социальной карьеры – Стремление быть признанным в обществе, регионе, коллективе; неуклонное повышение своих знаний; возможность реализации своего творческого потенциала.

2. Дополнительные стимулы – Разовые выплаты за вклад в развитие соответствующей сферы (отрасли) экономики; разные выплаты за особо сложные задания.

3. Социально-натуральные стимулы – Предоставление служащему жилья; выделение для работника автотранспортного средства; строительство и выделение в пользование работникам на бесплатной основе дач, гаражей.

4. Социальные стимулы – Бесплатное питание на работе; бесплатное медицинское обслуживание; оплата транспортных расходов; льготы по оплате жилья работников; предоставление беспроцентных кредитов.

5. Психологические стимулы формируются на основе совершенствования руководства, когда на работе соблюдаются этические стандарты и принципы, включающие: социальную справедливость и гуманизм, соблюдение прав человека, воспитание чувства высокой ответственности; соблюдение правил делового этикета.

Гарантии, предоставляемые муниципальным служащим, предусмотрены законом и должны быть реализованы в полной мере.

Вопрос профессионального обеспечения кадрового контроля муниципальных служащих является одним из ключевых в системе муниципальной службы и кадровой политики. Организация не достигнет своих целей, если не будет реализовывать одну из важнейших функций менеджмента – контроль. Кадровый контроль – процедура, с помощью которой можно оценить, насколько система управления персоналом соответствует стратегии, целям и особенностям муниципальной службы. Необходимость обеспечения деятельности муниципальной службы соответствующим кадровым составом с минимальными затратами на проведение работы по подбору персонала и организации повышения квалификации обуславливает создание адекватной системы контроля за этим процессом. Кадровый контроль необходим, прежде всего, муниципальным службам, которые стремятся выявлять на самых ранних стадиях управленческие и производственные ошибки, влекущие финансовые потери и ущерб репутации учреждения.

Важным аспектом кадровой политики является аттестация муниципального служащего, замещающего муниципальную должность, которая проводится в целях совершенствования деятельности органов местного самоуправления, улучшения подбора и расстановки кадров, оценки профессиональных, деловых и личностных качеств муниципальных служащих и соответствия занимаемой муниципальной должности стимулирования роста квалификации и продвижения по службе, присвоения квалификационных разрядов.

Планирование и осуществление карьеры на муниципальной службе связано с применением принципов мотивации, профессионального развития муниципальных служащих, ротации, выдвижение служащих на высшие должности на основе реальных достижений и профессиональных качеств.

Успешность должностного и профессионального продвижения муниципальной службы зависит от потенциала

муниципального служащего, его организаторских способностей, образования, занимаемой должности и др. факторов.

Составляющие успешной карьеры – активная жизненная позиция, развитие профессионально-квалификационных навыков и профессионально-личностное развитие.

Процесс управления карьерой – двухсторонний. Его основу оставляют отношения субъекта и объекта управления. Объектом является карьера как повышение ценности человеческого капитала, в нашем случае государственного и муниципального служащего. Субъектом управления может выступать либо он сам, либо его руководитель. В ситуации, когда субъектом является сам служащий, следует говорить об управлении личной карьерой, если руководитель – то речь идет об управлении деловой карьерой. При этом важно учитывать индивидуальные особенности сотрудников.

Продвижение работника по службе зависит от того, насколько хорошо он выполняет круг своих обязанностей и насколько успешно работает как член команды.

Целесообразно выделять следующие стадии управленческого роста: молодого специалиста, начальные ступени карьеры, начало управленческой деятельности, идентификация потенциальных лидеров и высшие уровни управления.

При подборе кадров целесообразно учитывать деловые и личностные качества человека в комплексе их взаимного влияния. К деловым качествам относят – наличие

организаторских способностей, ответственность, творческие способности, компетентность. Среди личных качеств выделяют три группы: моральные (честность, справедливость), физические (работоспособность, состояние здоровья) и коммуникационные (доброжелательность, коммуникабельность).

Для достижения обозначенных требований существенным шагом становится внедрение этических кодексов государственных и муниципальных служащих, которые на сегодняшний день не получили повсеместного распространения. Но опыт тех муниципальных образований, которые разработали и используют в своей деятельности кодексы профессиональной этики муниципальных служащих, свидетельствует о положительной динамике кадровых процессов.

Население муниципальных образований ожидает соблюдения муниципальными служащими стандартов этического поведения и персональную ответственность за их соблюдение. Этика поведения муниципального служащего должна строиться на основе понимания, что муниципальная должность является выражением общественного доверия и по результатам его работы формируется отношение граждан к власти в целом.

Муниципальные образования располагают огромными кадровыми ресурсами и должны всячески способствовать формированию у муниципальных служащих первичных качеств профессионала, гражданина, руководителя. Обучаясь, самосовершенствуясь и включаясь в процессы управления муниципальным хозяйством, муниципальный служащий сможет наиболее эффективно для себя и для общества решать вопросы местного значения.

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ: ВЧЕРА И СЕГОДНЯ

ORGANIZATION MANAGEMENT OF MUNICIPAL YESTERDAY AND TODAY

A. Popov

Ph.D., assistant professor of economics and law RSSU,
Murmansk

apopov@mail.ru

Попов Александр Сергеевич

*К.э.н., доцент кафедры экономики и права
РГСУ, г.Мурманск*

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Управление на муниципальном уровне распространяется на систему социально-экономических отношений, складывающихся на этом уровне. Субъектом муниципальных отношений является население, проживающее на территории, законодательно сформированной в муниципальное образование. Население муниципального образования представляет собой местное сообщество. Объектом управления является муниципальное хозяйство как ресурсная основа жизнедеятельности и жизнеобеспечения местного сообщества, пространственно ограниченное территорией муниципального образования. Формой управления на муниципальном уровне является местное самоуправление как институционально организованная форма негосударственной власти.

Местное самоуправление представляет собой совокупность социальных и хозяйственных действий, направленных на решение социально-экономических проблем населения и благоустройство территории муниципального уровня. Местное самоуправление включено в качестве важнейшей части в политическое, хозяйственное и социальное развитие страны на основе системы межбюджетных, производственных, региональных, территориальных и других управленческих связей и отношений. Институционально местное самоуправление ограничено рамками конкретной территории – муниципального образования (муниципалитета).

Управление на муниципальном уровне, согласно принятым в мировой практике нормам, становится эффективным тогда, когда, реализуясь в форме местного самоуправления, направлено на использование имеющегося на локальной территории ресурсного и пространственного потенциалов, создание на их базе муниципального хозяйства, развитие местной инфраструктуры,

в целом – на организацию жизнедеятельности и жизнеустройства населения конкретной территории.

Однако до сих пор в российских условиях наблюдается нечеткое понимание содержания муниципального уровня и местного самоуправления, в том числе и на законодательном уровне, что зачастую приводит к их воспроизводству на началах, отступающих от норм, принятых в мировой практике. Это усугубляется широко распространенными в современных российских условиях неформальными отношениями. В результате, формируется недооценка реальной роли и места муниципального уровня, искажается понимание его значимости в социально-экономическом развитии страны.

Искажения в понимании роли и значения муниципального уровня и складывающихся на этом уровне отношений обусловлены рядом причин. Среди них, на наш взгляд, важнейшей выступает историческая. Действительно, в России на протяжении веков первичный территориальный (муниципальный) уровень никогда не рассматривался в ходе социально-экономического развития в качестве исходного уровня, то есть такого уровня, который определяет условия жизнедеятельности и жизнеобеспечения российского населения. Практически всегда централистские тенденции преобладали и диктовали условия труда и жизни населения самых различных территорий страны, без учета их принципиальных природно-ресурсных, историко-национальных и социально-экономических различий.

Государственный уровень в условиях жесткой властной вертикали постоянно устанавливал соподчиненность территориальных уровней, как основу их развития: от верхних – управляющих, к более низким, управляемым. Местный уровень в таких условиях всегда оказывался

подчиненным верхним уровням, зависимым от них, и по существу в России этот уровень никогда не был самоуправляющимся, даже в земский период (во второй половине XIX – начале XX века), который иногда считается расцветом российского местного самоуправления.

Государственное жестко централизованное управление в отношении территориального развития всегда признавалось в России главенствующим, всегда принижало местный территориальный уровень, не создавало условий для признания его определяющего характера с точки зрения условий и образа жизни населения, возможности проявления его экономической самостоятельности на основе местного самоуправления, использования имеющегося ресурсного и социально-экономического потенциала

Материальные и финансовые основы муниципального уровня, как правило, всегда определялись сверху государством по всей территории страны, независимо от особенностей и возможностей самих территорий, их ресурсной обеспеченности. Государство всегда стремилось унифицировать муниципальные отношения, игнорируя огромные размеры страны, исторические и национальные особенности населения, многообразные природно-климатические условия, различный потенциал отдельных территорий, их пространственные характеристики, удаленность от центра и т.п.

Конечно, характер социально-экономических отношений на муниципальном уровне не может не определяться той системой общественных отношений, которая действует в стране, включающей как экономические механизмы и особенности их функционирования, так и специфику социальных условий, характеризующих уровень, качество и образ жизни населения.

Таким образом, общественная система в целом определяет жизнедеятельность и жизнеобеспечение населения, характерные для страны на том или ином этапе ее развития, включая и разные территориальные уровни.

Практика местных (муниципальных) отношений и в дореволюционной России во времена земства, и в советский период, и в настоящее время, это убедительно показывает. Однако, полноценным и эффективным функционирование общественной системы можно считать только тогда, когда учитываются интересы всех уровней хозяйственного развития, интересы населения всех локальных территорий страны. Пока такого периода в истории России не наблюдалось.

В дореволюционной России на этапе развития капитализма и расширения рыночного хозяйства в качестве организатора, участника и управленческого начала на муниципальном уровне стало во многом выступать земство.

Как известно, становление и развитие земства пережило три этапа.

Первым этапом, на наш взгляд, можно считать принятие "Положения о губернских и уездных земских учреждениях" от 1 января 1864 года. Однако, его выполнение стало возможным лишь отчасти, т.к. круг действия земских учреждений и права, предоставленные земству были ограничены.

Но даже при этом, уже с 1866 года правительство приступило к ещё большему ограничению земской деятельности. Прежде всего, это проявилось в том, что губернатор получал право не утверждать в должности префектов, избранных в председатели управы.

Вторым этапом (в 1880–90-е годы) явилось снижение независимости земств в результате контрреформ. В рамках реализации "Положения о земских участковых начальниках", в 1889 году был утвержден институт земских начальников, целью которого выступало ограничение прав земств и выборных судей, усиление административного контроля:

Тем не менее, земские учреждения в дореволюционной России носили самостоятельный характер и выполняли в общественной системе ту управленческую функцию, которая была изначально в них заложена – развивать и благоустраивать территорию в интересах населения и под свою ответственность.

Так, в ряде губерний с помощью земств задачи наиболее рационального управления территорией, ее благоустройства, развития социальной инфраструктуры, постепенно решались, что позволяло разумнее организовать хозяйство, использовать ресурсный, социально-экономический и территориальный потенциал страны, что стало важным условием преобразования российского общества.

Важной положительной стороной проводившейся политики развития земства, его деятельности стало то, что, как показывает статистика, к 1913 году в 34 губерниях действовало свыше 40 тыс. земских школ, было подготовлено 45 тыс. учителей, увеличилось количество врачей, расширилась сеть аптек, работали фельдшерские и акушерские курсы и т.п. Заметно возрос объем земских расходов: со 167 млн.881 тыс. руб. в 1910 году до 253 млн.826 руб. в 1913 году.

Положительным наследием земского периода является, во-первых, серьезное внимание местным делам, во-вторых, то, что на решение земских управленческих задач направлялись усилия широкой общественности – экономистов, статистиков, географов, историков, правоведов. В помощь земскому (местному) управлению разрабатывались новые исследовательские методы и подходы,

анализирующие особенности различных территорий, их природно-ресурсный потенциал, возможности производственной специализации отдельных местностей, или как тогда это определялось – районирования. Выявленная дифференциация отдельных территорий служила основой для определения производственной специализации. Были разработаны различные методологические приемы проведения районирования. На их основе изучалась производственная специализация отдельных территорий, возможные перспективы их дальнейшего развития, а также выявлялись наиболее эффективные социально-хозяйственные формы осуществления этой специализации, обосновывались критерии и признаки выделения конкретных территорий, отличающие их от других районов.

В советский период унификация и централизация охватили местный уровень, определяя возможности его развития. Местная власть была такой же государственной властью, что и власть более высоких уровней – областная (краевая), республиканская и союзная, хотя она и называлась "советами". Действовала государственная политическая и хозяйственная (социально-экономичес-

кая) властная вертикаль с её многообразными управленческими функциями, воздействующими на местный уровень как в негативном, так и в позитивном плане, в частности, с точки зрения освоения и развития новых территорий, обустройства более крупных населенных пунктов, строительства новых городов и т.п.

Во многом ситуация повторяется и в настоящее время – она лишь формально изменилась в связи с введением конституционной статьи о местном самоуправлении и принятием законов об общих принципах организации местного самоуправления от 1995 года и постепенно вступавшего в действие Федерального Закона "Об общих принципах организации местного самоуправления" (131-ФЗ) от 2003 года. Окончательно 131-ФЗ вступил в силу с 01.01.2009 года. Несомненным достоинством этого закона, правда, почти единственным, является то, что он институционально устанавливает понятие муниципального уровня. Однако практически не решает ряд противоречий как в связи с пониманием самого термина "муниципальный уровень", так и в связи с особенностями действия нового закона о местном самоуправлении на муниципальном уровне.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабун Р.В. Местное самоуправление и муниципальное управление: современные проблемы. Обнинск, 2010.
2. Гончаров В.И. Местное самоуправление: формирование, система и развитие в современной России. М., 2009.
3. Зевина О. Г. Местное самоуправление в России: состояние, проблемы, пути развития. М., 2009.
4. Капустин А.М. Местное самоуправление: проблемы и перспективы развития. Смоленск, 2010.
5. Макущенко Л.В. Муниципальные отношения и их особенности в современной России. М.:Наука,2008.

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ*

* Исследование подготовлено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда проект № 12-02-00258а "Разработка теоретических подходов и практических рекомендаций по структурной модернизации электроэнергетики Российской Федерации на базе анализа современного состояния и выявления проблем развития отрасли в результате реализации рыночных реформ и финансово-экономического кризиса"

PROBLEMS OF STATE REGULATION IN ELECTRICITY TARIFF POLICY

A. Dranaeva

Graduate student, Peoples' Friendship University, Moscow

A. Rusinov

Graduate student, Peoples' Friendship University, Moscow

aleks.rusinov@gmail.com

Дранаева Анна Александровна
Аспирант, Российский университет
дружбы народов, г. Москва
Русинов Александр Александрович
Аспирант, Российский университет
дружбы народов, г. Москва

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Проблема государственного регулирования тарифной политики в электроэнергетике является актуальной по причине значительного роста тарифов на электроэнергию, наблюдаемого на протяжении последних лет. Если сохранится данная тенденция, то в скором времени тарифы на электроэнергию в России будут выше, чем в Соединенных Штатах и странах ЕС, хотя цена, к примеру, на энергоноситель – природный газ в РФ для электростанций значительно ниже, чем в указанных государствах. При этом, важно учитывать, что затраты на энергоносители в целом в структуре себестоимости продукции в России в среднем в 1,7 раза превышают аналогичные показатели в Китае, в 7 раз – в Соединенных Штатах, в 12 раз – в странах ЕС [4]. И это одна из главных причин неконкурентоспособности нашей экономики.

Помимо этого, происходит негативная деформация структуры тарифов в сторону резкого увеличения сетевой составляющей. В целом можно констатировать, что после распада СССР существенно снизились экономическая эффективность функционирования, темпы развития электроэнергетики в России и прогнозы, на которых базировалась реформа РАО ЕЭС, завершенная в 2008 году, не оправдались.

Безусловно, во многом проблемы в отрасли обуславливаются значительным износом основных фондов, который по объектам электроэнергетики в России – более 50%, что выше, чем по промышленности в целом [1]. Отражением этого является рост расходов топлива на производимую электроэнергию, увеличение потерь в сетях и низким КПД в целом.

Наряду и износом основных фондов, причинами снижения экономической эффективности функционирования электроэнергетики являются:

- ◆ устаревшие энергетические технологии, используемые в тепловой энергетике страны, особенно при генерации электроэнергии на газовых электростанциях, и в электросетях низкого напряжения;
- ◆ использование морально устаревшего оборудования на электростанциях и в электрических сетях (его доля превышает 40% всего установленного);
- ◆ несовершенство системы управления развитием отрасли в условиях образования многочисленных распределительных компаний, одной из целей функционирования которой была бы минимизация затрат на развитие и функционирование электроэнергетики, что обеспечивалось прежней – централизованной системой управления отрасли;
- ◆ низкий инновационный потенциал отрасли и сокращение научно-технического потенциала отрасли – большинство руководителей образованных распределительных компаний заинтересованы в получении быстрой коммерческой сверхприбыли, за счет "накручивания" тарифов, а не в внедрении инновационных технологий, которые бы обеспечивали снижение издержек, соответственно, себестоимости и, как следствие, возможным стало бы понижение тарифов на электроэнергию;
- ◆ существенное сокращение строительного потенциала;
- ◆ низкий инновационный потенциал и сокращение научно-технического и производственного потенциалов в смежных отраслях – энергомашиностроения и электромашиностроения, обеспечивающих эффективное функционирование отрасли.

Между тепловыми генерирующими компаниями, образовавшимися в итоге реформы электроэнергетики, и государством возникли серьезные противоречия отно-

сительно уровня тарифов. Как известно, модернизация требует развития экономики в условиях подъема жизненного уровня населения, чему, безусловно, не способствует, чрезмерный рост тарифов на электроэнергию, тем более, что данное явление больше всего отражается на населении, а также мелком и среднем бизнесе, особенно производящем, инновационную продукцию, производство которой в большинстве своем является весьма энергоемким. Компромиссным решением данного вопроса является экономическое обоснование тарифов, которое предполагало бы анализ себестоимости продукции предприятий.

В целом ценообразование в сфере естественных монополий может осуществляться с использованием дифференцированных и льготных тарифов. Тарифы могут дифференцироваться в зависимости от времени суток, дней недели, сезонов года, а также объема потребляемых ресурсов.

Но на данный момент к большинству предприятий применяется обычная тарификация, т.е.:

- ◆ **одноставочный тариф.** При такой тарификации поставщиком электроэнергии устанавливается цена за потребленный кВтч, она зависит от потребленной мощности (чем больше, тем дешевле). Так, например, согласно тарифам Мосэнергосбыта [3] с 1 июля по 31 декабря 2012 г. цена по одноставочному тарифу составила от 358* коп./кВтч;

* Все тарифы приведены для г. Москва

- ◆ **двухставочный тариф.** При двухставочном тарифе оплата разбивается на две части: плата за участие в максимуме нагрузки (или плата за мощность, кВа) и плата за потребленную энергию. Данный тариф применяется, как правило, на предприятиях с высокой выделенной электрической мощностью. Двухставочный тариф стимулирует потребителей снижать лимиты потребления, но при этом работать круглосуточно. Поскольку одновременно с пониженной ставкой за потребленную энергию вводится плата за выделение лимита.

Тарифы, дифференцированные по времени (зонам) суток:

- ◆ ночная зона;
- ◆ полупиковая зона;
- ◆ пиковая зона.

Для этой тарификации применяются специальные счетчики. Благодаря сниженной цене в ночное время, она стимулирует потребителей перераспределять нагрузку, работая в ночные смены.

Очевидна проблемная ситуация с тарифообразованием в электроэнергетике и очевиден перекоп, причиной которого является то, что на сетевые компании сейчас приходится до 65–70% от всех расходов потребителей на электричество. Во всем мире, наоборот, 65% в тарифе – это тепловая электрогенерация. Причем если обратить внимание на финансовую отчетность бытовых компаний, их рентабельность значительно превосходит рентабельность генерирующих компаний, при том, что они сами никуда не инвестируют, они вообще ничем не рискуют. Пример существующего дисбаланса – стоимость электроэнергии в одном из регионов России, где ее оптовая цена составляет 1,6 рубля за 1 кВт/ч, а потребители платят по 4,5 рубля за 1 кВт/ч. Маржа съедается инфраструктурными организациями за пределами рынка. Российское правительство, уже потребовало от энергетиков ограничить ежегодный рост 15%.

Для решения вышеуказанных проблем и достижения целей модернизации электроэнергетики необходимо:

- ◆ проведение модернизация электроэнергетики страны на основе внедрения передовых инновационных технологий производства, передачи и распределения электроэнергии. Модернизация электроэнергетики должна включать не только вывод из эксплуатации старого, физически и морально устаревшего оборудования, реконструкцию низкоэффективного оборудования и замену низкоэффективных технологий на современные, но и создание принципиально нового перспективного оборудования и новых "прорывных" энерготехнологий [2];

- ◆ развитие фундаментальных исследований в области электроэнергетики, основанное на тесной связи академической науки с предприятиями реального сектора, с возможностью последующей коммерциализации созданных совместно инновационных разработок;

- ◆ научных работ по созданию новых (в том числе прорывных) технологий, обеспечивающих приоритетное развитие отечественной электроэнергетики;

- ◆ создание единой системы эффективного управления развитием и функционированием электроэнергетики РФ, промежуточным звеном которой является создание крупных интегрированных структур.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богачкова, Л. Ю., Налбандян, М. О. Государственное регулирование цен в современной российской электроэнергетике [Текст] : [монография] / Л.Ю. Богачкова, М. О. Налбандян ; ВолГУ. – Волгоград :Изд-во ВолГУ, 2006. – 104 с.
2. Волков Э.П.О концепции модернизации электроэнергетики// Электрические станции, № 9, 2010.– С.5–16.
3. Портал ОАО "Мосэнергосбыт" <http://www.mosenergosbyt.ru/portal/page/portal/site/personal/tarif/mo>
4. Стенограмма заседания "Меркурий-клуба" при Торгово-промышленной палате РФ на тему "Проблемы развития электроэнергетики в свете задач модернизации России" от 18.03.2011г. Электронный доступ: <http://www.forum-ip.ru/it1.aspx?s=859&p=36063>

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ

AREAS OF STATE REGULATION OF STRUCTURAL TRANSFORMATION IN ECONOMICS

T. Belopolskaya

Ph.D., Associate Professor, Donetsk National University

tbelopolsk@mail.ru

Белопольская Татьяна Владимировна

К.э.н., доцент,

*Донецкий национальный
университет*

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г.Москва, 30 ноября 2012 года.

Постановка проблемы

Развитие рыночных отношений в Украине обусловило необходимость глубокого теоретико-методологического исследования структурных трансформаций в национальной экономике, одним из важнейших проявлений которого является трансформация структуры общественного производства. В связи с этим необходимо определить методологические принципы, на которых основано изучение проблемы структурных процессов общественного производства. Это позволит обосновать целевые ориентиры структурной политики государства, определить важные факторы, влияющие на структурные процессы в экономике, выявить рациональные направления реструктуризации экономики страны.

Анализ последних исследований и публикаций

Методологические аспекты анализа структурных трансформаций в экономике рассмотрены в работах ведущих отечественных и зарубежных ученых-экономистов, среди которых следует выделить Амошу А., Бирюкова А., Белла Д., В. Василенко, Гейца В., Глазьева С., Дмитриченко Л., Лукинова И., Чухно А., Якубовского Н. и других. Данное направление постоянно пополняется новыми научными исследованиями и прикладными разработками. Однако вопросы роли и методов участия государственных институций в обеспечении структурных трансформаций остаются недостаточно изученными в контексте усиления интеграционных процессов, что и обусловило выбор данной темы исследования.

Цель статьи

На основе анализа развития экономики Украины определить закономерности замещения технологических укладов и обосновать направления государственного регулирования структурных трансформаций.

Изложение основного материала исследования.

Мировая теория и практика перехода экономических систем к новому, высшему уровню их развития доказывает необходимость действенных механизмов государственного управления данным процессом. Для национального хозяйства Украины особую актуальность данные вопросы приобретают в связи с негативными последствиями влияния мирового финансового кризиса, активным поиском эффективной модели структурной модернизации экономики с целью повышения ее конкурентоспособности. Структурная модернизация национальной экономики предусматривает применение комплексного подхода, а именно: структурную трансформацию промышленного комплекса на основе реализации структурно-инновационных сдвигов, дальнейшее развитие приватизационных процессов, реализацию земельной реформы, реструктуризацию финансовой и кредитно-банковской системы, осуществление пенсионной реформы и реформы социальной защиты населения, внедрение комплекса институциональных реформ и т.д. Реформы в данной сфере необходимы для повышения конкурентоспособности Украины, ее выхода на новые рубежи развития.

В обеспечении успешного экономического и социального развития Украины на инновационной основе роль промышленности является ведущей. В то же время анализ механизмов функционирования современных промышленных предприятий свидетельствует о несоответствии динамики, структуры и эффективности промышленного производства перспективам социально-экономического развития Украины. Прежде всего, это выражается в сохранении технологической отсталости украинских предприятий, нестабильности и непредсказуемости институциональной среды функционирования национальной экономики, на которую серьезное влияние

оказывает глобальный мировой финансовый кризис и внутренняя политическая нестабильность.

В международных сопоставлениях, проводимых Международным институтом устойчивого развития (IISD), Украина по индексу устойчивого развития в 2012 году, заняла 69 место, при этом за 2009 – 2011 гг. рейтинг государства по этому показателю был снижен на 13 пунктов [1]. Основными причинами падения этого показателя являются сокращение объемов промышленного производства, девальвация гривны, снижение конкурентоспособности украинских производителей, нарастание дефицита платёжного баланса, ухудшение технологической составляющей национальной экономики на фоне нестабильности рыночной конъюнктуры.

Технологическое состояние современной украинской промышленности находится в пределах третьего и четвертого технологических укладов (традиционные отрасли добывающей и обрабатывающей промышленности, сформированные на стадии индустриализации). Их удельный вес в совокупности составляет 95% [1], а предельные возможности для роста экономики исчерпали себя. Страны-лидеры мирового хозяйства конкурируют в пределах пятого технологического уклада (электронная промышленность, вычислительная и оптоволоконная техника, телекоммуникации и программное обеспечение, робототехника и информационные услуги) и развивают базу для следующего, шестого уклада (биотехнологии, нанотехнологии, системы искусственного интеллекта, глобальные информационные сети, интегрированные высокоскоростные транспортные системы, фотоника, оптоэлектроника, аэрокосмическая промышленность, нетрадиционные источники энергии). Страны с инновационной экономикой извлекают преимущества на глобальных рынках благодаря абсолютной новизне своей продукции, ее уникальности и эксклюзивности, высочайшему качеству и повышающейся сложности.

Украина имеет только одно преимущество по сравнению с развитыми странами – это "преимущество отставания", которое заключается в возможности масштабного заимствования технологий производства, новых образцов техники, методов управления, адаптированных к национальным экономическим условиям. Эту возможность необходимо использовать, поскольку собственных ресурсов для расширенного воспроизводства на новой качественной основе у украинских предприятий недостаточно.

Уровень и тенденции показателей развития промышленности демонстрируют либо отсутствие положительной динамики, либо низкую скорость изменений. Численность работающих в промышленности имеет тенденцию к снижению: в среднем ежегодно численность занятых снижалась на 2,4 %, или на 102 тыс. чел., несмотря на рост заработной платы, которая в 2011 г. составила 1933,92 грн. в среднем по промышленности [2]. Это свидетельствует о перетоке квалифицированных кадров из промышленности в другие сферы, что обусловлено низкой оплатой труда, вредными условиями работы, падением спроса на продукцию и т.д.

Обращает на себя внимание нестабильность в инновационном обеспечении промышленного развития с тенденцией к уменьшению количества работ по созданию новых видов изделий, технологий и материалов, а также убывающая тенденция, касающаяся научно-технических разработок, которые непосредственно связаны с инновационностью продукции и технологий. Количество внедренных новых технологических процессов промышленными предприятиями в Украине сократилось с 1808 ед. в 2005 г. до 1647 ед. в 2011 г. [2], что обуславливает снижение конкурентоспособности отечественных предприятий на внешнем рынке. Так, доля высокотехнологичной продукции в отечественном экспорте товаров в 2011 г. составляла только 4,5%, в импорте – 7,6% [2]. В международной торговле Украины преобладает продукция с низким уровнем наукоемкости. Это свидетельствует о том, что технологии не стали основой экономического развития страны.

Чтобы стать существенным фактором конкурентоспособности и экономического роста инновационная деятельность должна быть связана с изобретательством, созданием принципиально новых видов продукции и технологий, поскольку именно радикальные инновации имеют высокий потенциал отдачи, обеспечивают дополнительную прибыль и способствуют становлению новой технологической базы экономического развития.

Важную роль в инновационном обеспечении модернизации промышленности играет финансирование инновационной деятельности. Риск невозврата израсходованных на НИОКР средств обуславливает низкую активность банков и других финансово-кредитных учреждений в финансировании инновационной деятельности и, как следствие, отсутствие средств у предприятий на реализацию инновационных проектов. Кредиты Государственной инновационной компании для большинства предприятий являются недоступными вследствие высоких процентных ставок.

В Украине предусмотрено финансирование заключительного этапа инновационного проекта – когда станет понятно, что именно будет производиться. Если же существует только идея, то средства научным работникам приходится искать самостоятельно, вследствие чего изобретений много, а инноваций – мало. Венчурное финансирование предприятий в нашей стране развито слабо. Действующие венчурные фонды направляют свои ресурсы, главным образом, на финансовое обеспечение традиционных инвестиционных проектов и избегают финансирования перспективных технологий. Функцию венчурных предпринимателей в Украине выполняют компании по управлению активами. Основными сферами деятельности этих компаний являются строительство, гостиничный и туристический бизнес, переработка сельхозпродукции, страхование, программное обеспечение, машиностроение.

Неразвитость венчурной индустрии в Украине обусловлена слабой законодательной базой, несовершенным фондовым рынком, непрозрачностью финансовой деятельности компаний, отсутствием гарантий для инвесто-

ра, отсутствием специалистов по управлению венчурными фондами. С 2007 г. начато создание сети Региональных инновационных центров, однако они выполняют, прежде всего, информационно-консультативные функции и не имеют в своем распоряжении средств для осуществления венчурных инвестиций.

В развитых странах локомотивом инновационного развития государства являются технопарки. В Украине из десяти существующих технопарков реальными изобретательскими проектами занимаются лишь три. Причина в том, что в настоящее время государство поддерживает технопарк, а не инновации, которые он разрабатывает.

В Европе 60% выпускаемой продукции имеет признаки инновационности, в Украине – лишь 1,5% [3]. Основная проблема инновационного развития в нашей стране – отсутствие системы институтов, которые обеспечивают непрерывный процесс внедрения изобретений в массовое производство. Планируется, что проблему поможет решить создание научных парков путем привлечения к работе не только научно-исследовательских организаций, но и высших учебных заведений во всех регионах Украины. Одним из первых примеров научных парков является "Киевская политехника", созданный на базе Киевского политехнического института.

Финансовое обеспечение инноваций остается существенным проблемным участком в реализации инновационной стратегии развития страны. Фактическое финансирование научно-технической деятельности за счет госбюджета в течение последних пяти лет не превышает 0,4% ВВП, в то время как Законом Украины "О научной и научно-технической деятельности" предусмотрено 1,7%. Для сравнения, в европейских странах на науку и инновации государство выделяет в среднем 3% ВВП [3]. Из-за низких темпов развития инновационной сферы отечественная промышленность все больше начинает зависеть от инновационных заимствований из-за рубежа. За восемь лет (2003–2011 гг.) почти 40% общего объема новых технологий, необходимых для модернизации отечественной промышленности, были приобретены за пределами Украины, из них 29% всех патентов и лицензий, 10,6% – результатов исследований и разработок, 52% – новых технологий, ноу-хау, 42,8% – оборудования [3].

К сожалению, государство и органы власти на местах почти не способствуют активизации инновационных процессов, о чем свидетельствует чрезвычайно низкий уровень бюджетного финансирования инновационной деятельности – 2,8% в структуре общих расходов на иннова-

ции в 2011 г. [3].

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что в Украине реализуется преимущественно ресурсозатратная стратегия развития промышленности, несмотря на существование инновационного потенциала. Основные естественные факторные преимущества экономического роста Украины, которые обуславливают развитие сырьевых отраслей промышленности, близки к исчерпанию, что в перспективе угрожает утратой конкурентных позиций национальной экономики, особенно в связи со вступлением в ВТО и внедрением расширенной зоны торговли с ЕС. В экономике страны наблюдается отрыв интеллектуального потенциала от инновационной деятельности и низкий уровень внедрения НИОКР. Основной причиной сложившейся ситуации является кризис в системе управления промышленными предприятиями.

Выводы

В период трансформации экономики Украины от командной к рыночной экономическое развитие происходило стихийно и непредсказуемо. Побеждал и выживал в тех условиях сильнейший, причем успех характеризовался в основном одним показателем – прибылью. Сейчас положение бизнеса таково, что рост доходов предприятий явно опережает возможности контроля финансовых потоков и оптимального их распределения, становится очевидным отставание в сфере развития управленческой структуры, а также в области достижения и поддержания конкурентоспособности производимой продукции.

Повышение конкурентоспособности и раньше имело большое значение для предприятий, но по мере развития технологий и глобализации экономики эта проблема стала более острой. Обеспечить конкурентоспособность украинской продукции на мировом и отечественном рынках можно, по крайней мере, за счет использования внутренних или внешних ресурсов. Использование внутренних ресурсов на данный момент ограничено финансовыми, кадровыми и инфраструктурными аспектами, и в ближайшие годы кардинальных изменений не произойдет. Поэтому перспективным путем повышения уровня внедрения инноваций, а, следовательно, увеличения конкурентоспособности украинских производителей, является привлечение внешних ресурсов (в том числе услуг и готовой продукции) и активизации государственной политики содействия структурным преобразованиям национальной экономики на инновационной основе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Економіка України за 2011 рік // Урядовий кур'єр. – 2012. – 26 січ. (№15). – С.1,6.
2. Столяров А., Пасхавер А. "Когда власть борется с экономикой, это очень опасно" // Зеркало недели. – 2010. – 15 окт. (№40). – С.11.
3. Підприємців учать відбиватися від рейдерів // Урядовий кур'єр. – 2011. – 22 лют. (№34). – С.3.

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ

METHODS AND INSTRUMENTS
OF STATE REGULATION MANAGEMENT
RECREATIONAL RESOURCES

V. Vorob'eva

Postgraduate, Donetsk National University

vorob@mail.ru

Воробьева Виктория Владимировна
Аспирант,
Донецкий национальный
университет

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Постановка проблемы

Значимость государственного регулирования в сфере рекреационных услуг очень весомая. С одной стороны, государство должно обеспечить достойный уровень оздоровления гражданам для улучшения демографической ситуации и обновления трудовых ресурсов страны. А с другой стороны, создание конкурентоспособных условий отдыха, рекреации и оздоровления в пределах определенной страны позволит привлечь потребителей рекреационных услуг, как внутренних, так и иностранных. Однако необходимо создать соответствующие условия и непосредственно проконтролировать ситуацию по созданию конкурентоспособного и доступного рекреационного комплекса. Учитывая современное состояние рекреационного комплекса, широкую раздробленность учреждений рекреационного направления и то, что большинство заведений находится в частной собственности, развитие единого направления по эффективному функционированию отечественного рекреационного комплекса должно разрабатываться, внедряться и контролироваться на уровне государственного и местных аппаратов власти. Таким образом, можно говорить об актуальности выделенного направления исследования.

Анализ последних исследований и публикаций

Общие вопросы теоретического и практического аспектов государственного регулирования освещают в своих научных трудах такие ученые как С.А. Белая, Л.И. Дидьківська, А.А. Дегтярь, О.В. Зайчук, А.Н. Иваницкая, А.С. Игнатенко, А.Я. Лазор, О.Ю. Лебединская, Т.М. Лозинская, М.А. Латынин, А.В. Мерзляк, В.Я. Малиновский, В.Ф. Мартыненко, А.Г. Мордвинов, В.М. Огаренко, О.Ю. Оболенский, О.Ф. Скакун, А.И. Черныш и другие. Проблемы государственного регулирования рекреационной сферы, в частности его правовые, финансовые, организационные аспекты, нашли отражение в исследованиях таких ученых, как: А.Г. Бобкова, А.А. Бейдик, П.И. Аман,

П.В. Яблоко, Б.М. Данилишин, М.И. Нижний, В.М. Дмитренко, И.В. Зорин, Д.В. Карамышев, В.А. Квартальнов, В.С. Портных, А.А. Любицева, В.И. Мацола, В.К. Мамутов, В.И. Стафийчук, С.К. Харичков, В.И. Чубук, А.А. Чечель, А.С. Шапала и другие.

Однако несмотря на уровень освещения данной проблемы как отечественными, так и иностранными учеными, необходима разработка новых и усовершенствование уже существующих методов и инструментов государственного регулирования рекреационного комплекса Украины.

Цель статьи

Рассмотрение методов и инструментов государственного регулирования рекреационного сектора экономики, действующих в Украине, а также разработка предложений по усовершенствованию государственного регулирования рационального использования рекреационных ресурсов.

Изложение основного материала исследования

Под государственным регулированием экономики большинство ученых понимают одну из основных форм участия государства в экономике, состоящую в его воздействии на распределение ресурсов и доходов, на уровень и темпы экономического развития и благосостояние населения страны. Для современной рыночной экономики характерно многообразие методов, форм и институтов государственного регулирования.

Государственное регулирование удовлетворяет общественную потребность в надстройке экономической и социальной среды и экономических процессов в интересах экономического и социального развития, осуществляемую силами государственных институтов.

Развитие человека зависит от удовлетворения всех потребностей во всех сферах жизнедеятельности на протяжении всего жизненного цикла. Осознание этих потребностей зависит как от самого человека, так и от все-

го общества, его культуры и жизненной философии, уровня и целей развития. Одним из признаков высокого уровня жизни населения является возможность использования гражданами разнообразных услуг: медицинских, образовательных, культурных, рекреационных, туристических, транспортных, правовых, информационных и других.

В структуре потребности обеспечения здоровья населения, как одной из приоритетных целей развития общества, особое значение занимает комплекс услуг в сфере курортов и туризма. В этой связи государственная политика и регулирование являются тем рычагом, который обеспечивает реализацию первейшей социальной ценности и одного из основных общественных благ – общественного здоровья.

В обеспечении потребности охраны здоровья значительное место занимают рекреационные услуги. Значимость этих услуг очень существенна, она связана с изменением структуры потребности в сбережении здоровья и с возрастанием потребности в профилактических услугах по поддержанию и развитию здоровья – рекреационные, туристические, спортивные услуги.

Государственное управление рекреационной составляющей экономики должно ориентироваться на обеспечение доступности и эффективности санаторно-курортного лечения и отдыха для населения Украины.

Современное состояние экономики требует не просто совершенствования методов и инструментов использования рекреационного потенциала, но и тщательного анализа уже существующих, определения современных тенденций развития рекреационной отрасли в контексте с общим ходом событий, предложения новых подходов, которые бы обеспечили эффективное и стабильное развитие всей рекреационной отрасли на основе грамотного и эффективного управления ею.

Основой системы государственного регулирования является правовой механизм. Он выражается через создание нормативно-правовой системы, основанной на конституционно признанном праве граждан на рекреацию и его дальнейшую конкретизацию в законах и нормативно-правовых актах, что позволяет определить [1]:

- ◆ отношения между субъектами, которые создают условия для осуществления рекреации и населением, между самими субъектами, которые создают условия для рекреации, через признание рекреации как экономического вида деятельности;

- ◆ отношения между государством и населением, работодателями и работниками, между государством и работодателями через определение и распределение полномочий органов, обеспечивать взаимодействие между субъектами;

- ◆ отношения по обеспечению соблюдения регламентированных в предыдущих двух группах норм и правил путем установления широкого спектра правовых и организационных гарантий реализации права на рекреацию и ответственности за неправомерные действия.

Создание нормативно-правовой базы, способствующей эффективному стабильному государственному управлению санаторно-курортным и туристическим комплексом на основе прогнозирования развития отрасли и

в соответствии со статистическими показателями деятельности субъектов хозяйствования.

Существующее законодательство, регулирующее отношения в сфере рекреационной деятельности требует усовершенствования. Неоднократно специалистами выносились предложения о необходимости разработки новых законопроектов "о рекреационной деятельности", "О рекреационных зонах", "О рекреационных территориях", "О рекреационных природно-заповедных территориях" и других. Также предлагалось внести изменения в уже существующие законодательные акты, однако предложения так и не были реализованы [5].

Правовой механизм обуславливает действие организационного механизма государственного регулирования, который реализуется в системе, осуществляет координационную связь между всеми субъектами сферы рекреации путем передачи и получения информации, направление денежных потоков, принятия решений по совершенствованию правового механизма, чем обеспечивает стабильность и устойчивость системы механизмов государственного регулирования рекреационной сферы [4].

Организационный механизм государственного регулирования рекреационного комплекса представлен государственными органами, принимающими непосредственное участие в рекреационной деятельности. Таких органов в Украине большое количество. Условно их можно разделить на четыре уровня: национальный, региональный, районный, местный. Только на региональном уровне вопросами рекреации занимаются: профильные комиссии областных советов и автономной Республики Крым (законодательная власть), Министерство курортов и туризма АР Крым, Управления или отделы в областных, Киевской и Севастопольской городских государственных администрациях (исполнительная власть). Многообразие государственных органов, имеющих отношение, к рекреационной сфере свидетельствует об отсутствии единого управляющего и контролирующего органа на государственном и региональном уровнях. Как следствие несовершенство системы контроля за рациональностью использования рекреационных ресурсов.

Вопросами рекреации на национальном уровне до недавнего времени в соответствии с Указом Президента занималось Министерство культуры и туризма, а именно Государственная служба по туризму и курортам в его составе. На данный момент в соответствии с указом президента "Об оптимизации системы центральных органов исполнительной власти" функции по реализации государственной политики в сфере туризма были возложены на Министерство инфраструктуры Украины. На наш взгляд, учитывая перспективы рекреационной деятельности, было целесообразно создать независимый государственный орган управления рекреацией и туризмом. Еще при Советском Союзе существовала вертикальная система управления, централизованное финансирование, были непосредственные органы управления рекреационной деятельностью, однако после провозглашения Украиной независимости изменились органы управления, было потеряно много функций при образовании новых структур, сложилась многоведомственная система подчинения. Например, в Крыму 22,5 % здравниц нахо-

дятся в подчинении Федерации независимых профсоюзов, 7,6% – Министерства охраны здоровья, остальные 70% более чем 50 министерств и ведомств [5].

Кроме того, усовершенствования требуют и другие методы государственного регулирования, в частности экономические методы государственного регулирования, инструментами которых выступают налоги, налоговые льготы, нормы и порядок начисления амортизации, пошлина, бюджетные инвестиции, дотации, государственные кредиты, государственные гарантии, государственные контракты и другие.

Итак, для комплексного развития рекреационных услуг необходимо законодательно определить государственные гарантии обеспечения инвестиционных вложений в развитие туристической индустрии, привлекать негосударственные инвестиции для восстановления и реконструкции памятников истории, архитектуры, культуры для их дальнейшего использования.

Для повышения инвестиционной привлекательности отраслей необходимо обеспечить на государственном уровне решение таких проблем как водоснабжение, газоснабжение регионов, строительство магистральных автодорог, соответствующих европейским стандартам, и другие. Одновременно необходимо продолжить развитие деятельности пограничных, таможенных служб, министерства иностранных дел по созданию благоприятных условий въезда туристов на территорию Украины, оформления визовых документов и прохождения контроля в аэропортах. Одновременно с этим необходимы [2]:

- ◆ модернизация материально-технической базы существующих санаторно-курортных, оздоровительных учреждений и объектов туристской индустрии в соответствии с мировыми стандартами;
- ◆ приоритетное развитие материально-технической базы и инфраструктуры спортивно-оздоровительных видов туризма;
- ◆ реконструкция и обустройство природных и историко-культурных заповедников, музеев и других объектов экскурсионного показа;
- ◆ создание новых и модернизация существующих объектов индустрии отдыха (парки, аттракционы и т. д.);
- ◆ внедрение международных стандартов качества, сертификации услуг, безопасности туристической деятельности, гарантии прав туристов, оптимизации процесса пересечения границ и другое;
- ◆ обеспечение организационно-правовых условий и нормативного качества природной среды;
- ◆ развитие производства товаров курортного и туристского спроса, создание рынка сувенирной продук-

ции;

- ◆ создание условий для развития специализированных видов туризма (социальный, молодежный, автомобильный и др.).

Наличие таких необходимых мероприятий связано с тем, что за последние годы использование ресурсной базы рекреаций осуществлялось бессистемно, что обусловлено отсутствием соответствующей законодательной базы в Украине.

Выводы

В Украине рекреационный сектор экономики развивается не достаточно быстрыми темпами по сравнению с другими секторами экономики. Одной из возможных причин такого состояния рекреационного комплекса является не достаточное государственное регулирование данного сектора.

В результате исследования было установлено, что правовые, организационные и экономические методы государственного регулирования рационального использования рекреационных ресурсов нуждаются в корректировке и усовершенствовании. Для улучшения существующей ситуации необходимо осуществить следующие мероприятия [3]:

- ◆ усовершенствовать нормативно-правовую базу;
- ◆ создать независимый государственный орган управления рекреацией и туризмом;
- ◆ перенимать опыт государственного регулирования рекреации в других государствах;
- ◆ признать рекреационной деятельности приоритетной отраслью экономики на законодательном уровне;
- ◆ ввести государственный заказ на рекреационные услуги для незащищенных слоев населения;
- ◆ разработка системы стандартизации, лицензирования и сертификации рекреационной деятельности;
- ◆ установка уровня экологических норм и стандартов;
- ◆ создать государственные и местные внебюджетные рекреационные фонды;
- ◆ предоставление налоговых льгот и создание благоприятного инвестиционного климата;
- ◆ проведение круглогодичного мониторинга за состоянием комплексов, непосредственно вовлеченных в рекреационную деятельность.

Данные мероприятия будут способствовать позитивному изменению состояния рекреационной составляющей экономики Украины и улучшат систему государственного регулирования рационального использования рекреационных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Добровольская О. П., Добровольский А.В. Государственное регулирование экономики. – Симферополь: Эльиньо, 2006–386с.
2. Кобанець Л. О. Концепція управління розвитком рекреаційної діяльності: Монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 192 с.
3. Ковтун О.І. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – Львів: "Новий світ – 2000", 2007. – 432 с.
4. Логунов В.Н., Корчагин Ю.А. Государственное регулирование экономики. – Воронеж: ЦИРЭ, 2009.– 210с.
5. Рекреация: социально-экономические и правовые аспекты: Монография/ ред.: В.К. Мамутов, А.И. Амоша. – К.: Наукова думка, 2006. – 144 с.

Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e–mail: redaktor@nauteh-journal.ru).