

НОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

5(15)
2012

Научный журнал

Издается с марта 2011 года

СЕРИЯ «Экономика и право»

Учредитель:

Главный редактор **А. В. Бурков**

ООО «Коллоквиум»

Полное или частичное воспроизведение материалов, содержащихся в настоящем издании, допускается только с письменного разрешения редакции.

Адрес редакции:

424002, Россия,
Республика Марий Эл,
г. Йошкар-Ола,
ул. Первомайская, 136 «А».
тел. 8 (8362) 65- 44-01.
e-mail: ujourn@gmail.com.
http://www.universityjournal.ru.

Редактор: А. В. Бурков
Дизайн обложки: Студия PROекТ
Перевод на английский язык
Е. А. Мурзина

Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная.
Распространяется бесплатно.
Тираж 220 экз.
Дата выхода: 05.06.2012.

ООО «Коллоквиум»
424002, Россия,
Республика Марий Эл,
г. Йошкар-Ола,
ул. Первомайская, 136 «А».

Отпечатано с готового оригинал-макета в
ООО «Типография «Вертикаль»
424036, Россия, Республика Марий Эл,
г. Йошкар-Ола, ул. Мира, 21.

Редакционная коллегия:

- А. В. Бурков**, д-р экон. наук, доцент (Йошкар-Ола).
(главный редактор)
- А. В. Затонский**, д-р техн. наук, доцент (Березники).
- Л. В. Лукиенко**, д-р техн. наук, доцент (Новомосковск).
- Н. М. Митюков**, д-р техн. наук, доцент (Ижевск).
- Н. М. Насыбуллина**, д-р фарм. наук, профессор (Казань).
- Л. И. Фалюшина**, д-р педаг. наук, доцент (Ульяновск).
- О. Н. Кондратьева**, канд. фил. наук, доцент (Кемерово).
- Т. А. Магсумов**, канд. истор. наук, профессор РАЕ
(Набережные Челны).
- О. В. Белоус**, канд. психол. наук, доцент (Армавир).
- В. В. Вышкварцев**, канд. юрид. наук, доцент (Москва).
- И. Д. Котляров**, канд. экон. наук, доцент (Санкт-Петербург).
- Н. Е. Назарова**, канд. техн. наук, доцент (Нижний Новгород).
- К. И. Курпаяниди**, канд. экон. наук, доцент (Узбекистан).
- Г. А. Мамедова**, канд. химич. наук, старший научный сотрудник
(Азербайджан).
- Е. А. Мурзина**, канд. экон. наук, доцент (Йошкар-Ола).
- Т. В. Ялялиева**, канд. экон. наук, доцент (Йошкар-Ола).

СОДЕРЖАНИЕ	CONTENTS
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА <i>Н. В. Мирошниченко</i>	INSTITUTIONAL ECONOMICS <i>N. V. Miroshnichenko</i>
Модернизационные ловушки: институциональный аспект.	Modernization traps: institutional aspect.
<i>И. П. Потехина</i>	<i>I. P. Potekhina</i>
Технологическая модернизация как фактор экономического роста.	Technological and economic modernization as a factor of economic growth.
<i>Н. Г. Устинова</i>	<i>N. G. Ustinova</i>
Транзакционные издержки в условиях трансформации институциональной среды.	Transactional costs under transformation of the institutional environment.
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ И ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ <i>О. С. Перина</i>	ENTREPRENEURSHIP: NEW APPROACHES TO MANAGEMENT AND COMPETITIVE GROWTH <i>O. S. Perina</i>
Разработка стратегии организации.	Development of corporate strategy.
<i>С. Ю. Курбатов, О. В. Курбатова</i>	<i>S. Yu. Kurbatov, O. V. Kurbatova</i>
Факторинговое обслуживание предприятий.	Factoring service of enterprises.
<i>В. В. Машенкова</i>	<i>V. V. Mashenkova</i>
Оценка существующих моделей превентивной диагностики предприятия.	Estimation of existing models of the enterprise preventive test operation.
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА <i>М. В. Романова</i>	REGIONAL ECONOMY <i>M. V. Romanova</i>
Формирование региональной инновационной системы как фактор социально-экономического развития региона.	Establishing a regional innovation system as a factor of regional social and economic development.
ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (авторская серия) <i>Ю. П. Куликова</i>	CHALLENGES FOR HIGHER EDUCATION DEVELOPMENT (author's series) <i>Yu. P. Kulikova</i>
Технологический опыт интеграции образования, научной деятельности и бизнеса в высшей школе.	Technological experience of integration of education, scientific activities business and Higher education.
<i>Ю. П. Куликова</i>	<i>Yu. P. Kulikova</i>
Международный опыт инновационного развития национального образования: инновационные подходы.	Features of the construction of an innovative model of higher education in international practice.
СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД <i>И. В. Плесовских</i>	FRESH VIEW <i>I. V. Plesovskikh</i>
Современное состояние бюджетной системы Российской Федерации и стратегия ее развития.	Contemporary state of the budget system in the Russian Federation and the strategy for its development.
<i>А. А. Агеев</i>	<i>A. A. Ageev</i>
Проблемы и особенности мотивации персонала на современном этапе развития российской экономики.	Problems and particular issues of personnel motivation at the contemporary stage of Russian economics development.
<i>Д. А. Буйволов</i>	<i>D. A. Buivolov</i>
Хеджирование рисков путем отраслевой диверсификации и с использование инструментов срочного рынка.	Risk hedging by industry specific diversification using the tools of futures and options market.
<i>А. А. Пашина</i>	<i>A. A. Pashinina</i>
Роль финансового анализа на предприятии.	The role of financial analysis at the enterprise.
<i>Л. Б. Ерохина</i>	<i>L. B. Erokhina</i>
Правовые аспекты и перспективы модернизации доверительного управления коллективным имуществом.	Legal aspects and modernization perspectives of trust management over collective assets.
<i>М. А. Гурьева</i>	<i>M. A. Gurieva</i>
Механизм процесса экологизации на национальном уровне в Российской Федерации.	Mechanism of ecologisation process on the national level in the Russian Federation.
ИНТЕРЕСНЫЕ ИЗДАНИЯ <i>А. В. Бурков</i>	SPECIAL INTEREST PUBLICATIONS <i>A. V. Burkov</i>
Рецензия на монографию К. И. Курпаяниди «Современные тенденции развития предпринимательства в сфере промышленного производства: региональный аспект».	A review on K. I. Kurpayanidi's monograph «Contemporary tendencies of entrepreneurial development in the field of industrial production: regional aspect».
<i>Информация для авторов</i>	<i>Information for the authors</i>

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.34

Н. В. Мирошниченко

МОДЕРНИЗАЦИОННЫЕ ЛОВУШКИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

В центре внимания данной статьи – институциональные ловушки, возникающие в связи с осуществлением государственной политики, направленной на модернизацию российской экономики. Цель статьи – раскрыть основные препятствия модернизационным процессам.

Ключевые слова: институциональная ловушка, модернизация, модернизационная ловушка, точка бифуркации, Концепция 2020, экономика знаний.

С точки зрения синергетической теории современное состояние российской экономики можно охарактеризовать как точку бифуркации, когда возможности развития за счет энерго-сырьевого экспорта и «наследства командной экономики» (производственные мощности, освоенные месторождения) в значительной мере использованы, а направление движения в экономику XXI в. однозначно не определено. Из четырех возможных ситуаций в развитии России («мобилизация», «рантье», «инерция», «модернизация») пока преобладает инерционная с крайне неэффективно функционирующей экономикой, низкой производительностью труда, забюрократизированной и коррумпированной системой государственного управления.

В 2008 г. принята Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., которая предполагает три возможных стратегии развития:

инерционная (консервация экспортно-сырьевой модели при замедлении добычи сырья и углеводородов, снижение конкурентоспособности обрабатывающих производств и рост зависимости от импорта);

энерго-сырьевая (ускоренное развитие и модернизация энерго-сырьевых отраслей и транспорта, фрагментарная модернизация высокотехнологичных секторов);

инновационная (создание эффективной национальной инновационной системы, конкурентоспособный человеческий капитал и экономика знаний, динамичный рост экономики).

Помимо этого в концепции выделено шесть важнейших направлений преобразований: развитие человеческого потенциала (включая обеспечение качественного образования и переход к системе непрерывного индивидуализированного образования); создание высококонкурентной институциональной среды (включая высокое качество государственного администрирования в сфере экономики); структурная диверсификация экономики на основе инновационного технологического развития (включая формирование национальной инновационной системы и обеспечение лидерства России в научных исследованиях и технологиях по приоритетным направлениям); закрепление и расширение глобальных конкурентных преимуществ России в традиционных сферах (включая переход от экспорта первичного сырья к экспорту продукции ее глубокой переработки); расширение и укрепление внешнеэкономических позиций России (включая усиление роли России в решении мировых глобальных проблем); переход к новой модели пространственного развития (включая формирование новых центров социально-экономического развития и создания сети территориально-производственных кластеров).

Прогнозируется, что к 2020-му году (по сравнению с 2012 г.) увеличение ВВП составит 64-66%, производительности труда – 71-78%, инвестиций в основной капитал – 115-123%, снижение энергоемкости ВВП – 25-30%, инфляции – до 3-3,5% в год.

В результате должен радикально измениться образ страны: по сути, измениться ее институциональная матрица, особенно в области культуры (идеологии) [1]. Это не случайно: инновационная экономика предъявляет высокие требования к культурной среде. У России есть опыт успешных масштабных инноваций, наша способность к ним доказана, однако массовый поток инноваций для рынка, который опирался бы на соответствующую научную, образовательную и культурную базу, – такого рода переворот российское общество еще никогда не переживало.

В Концепции 2020 ставится задача завершить формирование национальной инновационной системы. При этом не обозначены ее контуры, структура системы. Например, важнейшие «прорывные» открытия XXI века в США обеспечили не госфинансирование исследований, а венчурные компании и хедж-фонды. Благодаря их участию активно развиваются принципиально новые компьютерные технологии, нанотехнологии, новый способ приготовления цемента и бетона и др. Но, как отмечает Нобелевский лауреат Э. Фелпс, венчурные капиталисты – символ экономического динамизма США – это крохотная «кустарная промышленность», сосредоточенная в кремниевой долине, поэтому правительство должно поддерживать ее развитие.

Важная задача, поставленная в Концепции – увеличение вклада в рост ВВП наукоемкой продукции и экономики знаний. Но следует понимать, что экономика знаний – это не сектор экономики, а качественно новая ступень ее развития, где источником роста является креативный капитал и качественно новые институты, способные поддерживать структурную перестройку экономики. Такой тип экономики сегодня называют экономикой когнитивного капитализма.

Концепция 2020 исходит из сочетания промышленной политики, решающей задачи догоняющего развития и экономического роста с формированием высокого качества институтов (защищенность прав собственности, независимость и неподкупность судей, снижение уровня коррупции и укрепление законности, улучшение качества государственного управления). В то же время эксперты отмечают, что ни одной стране не удалось обеспечить развитие, решая обе эти задачи одновременно. Как альтернатива предлагается система «интерактивного управления ростом». Догоняющее развитие, предполагающее заимствование передовых технологий и опыта развитых стран, и инновационное развитие, предполагающее выход страны на технологическую границу, требует разных институтов. Для перехода к инновационной экономике надо преодолеть определенный культурный барьер, обеспечить массовое вовлечение граждан в креативную деятельность.

Такое множество задач на пути модернизации экономики приводит к формированию целой сети институциональных ловушек, которые применительно к модернизационным процессам можно назвать модернизационными ловушками. Институциональная ловушка – неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающий характер [2]. Чем раньше общество и правительство осознает опасность ловушек, тем меньше будет объем трансформационных издержек по выходу из них, и тем достижимее будет амбициозная цель – превратить Россию в одного из мировых технологических лидеров, в страну, привлекательную для жизни. Выход из ловушек может осуществляться только на основе системного подхода.

Прежде всего, ловушкой является инерционное развитие российской экономики. Велика опасность глобального отставания от мировых технологических лидеров и окончательного превращения страны в сырьевой придаток развитых стран. Причем велика вероятность того, что даже развивая инновационную среду в России, но недостаточными темпами, российская экономика превратится в экспортера интеллектуального сырья для Запада. В таком случае выход из этой ловушки будет практически невозможен. В настоящий момент эта ловушка наиболее опасна. Достаточно высокие темпы роста в 2001-2007 гг. и удовлетворительные темпы восстановительного роста в 2009-2011 гг. порождают иллюзию приемлемости инерционного развития, тем более что выход из данной ловушки требует значительных затрат. Причем эта ловушка, как и другие, имеет самоподдерживающий характер.

Бюрократическая и коррупционная ловушки. О них говорил В. В. Путин на расширенном заседании Госсовета 8 февраля 2008 г., о них же рассуждал Д. А. Медведев на расширенном заседании Госсовета 24 апреля 2012 г. Так что, к сожалению, за четыре года кардинальных успехов в данной сфере не достигнуто. Коррупционная ловушка вместе с бюрократической выталкивает из экономики наиболее успешных, грамотных, мотивированных на конечный резуль-

тат предпринимателей, готовых и способных моделировать современную инновационную среду. Ситуация осложняется тем, что культурная инерция превращает коррупционный доход в своеобразное «клубное благо».

Инвестиционная ловушка. Ее суть в слабой инвестиционной и особенно инновационной активности бизнеса. Инновационная продукция занимает в ВВП России мене 1%, в ВВП Италии, Испании, Португалии – от 10 до 20%, в Финляндии – 30%. Бизнес сегодня ориентирован скорее на получение природной ренты, чем на вложения в долгосрочные проекты [3]. Преодоление этой ловушки возможно на основе создания системы институтов поддержки инновационного предпринимательства и институтов инвестирования инноваций, включая венчурные фонды, технопарки, налоговые преференции и др.

Ловушка необразованности. Низкое качество образования значительной части дипломированных специалистов как результат коррупции при поступлении в вузы, покровительства слабым студентам, стремления вузов удержать платный контингент и др. в сочетании с низкой квалификацией молодых рабочих кадров – одно из серьезнейших препятствий движения страны к экономике знаний. Негативное последствие этой ловушки усиливается действием «диссертационной ловушки» (Е. Балацкий).

Ловушки Истерли [4]. Бедные понижают производительность друг друга. В зоне бедности находится гораздо большая доля населения, чем определяет официальная статистика. Высокие же стандарты жизни порождают и соответствующий уровень культуры, и инициативность, предприимчивость, образованность. И к такой ловушке надо стремиться. Но в условиях переходного состояния российской экономики взрывное формирование относительно небольшого, но влиятельного слоя миллионеров и миллиардеров породило кластер людей с характерным демонстративно престижным потреблением, с ориентацией на нелучшие ценности Запада, а часто беспринципных, утверждающих вседозволенность, разлагающе влияющих на гораздо более широкие круги населения, включая высшие слои чиновников. Государство может переадресовать интересы этого слоя в полезное для будущего России русло, если, реформируя налоговую систему, сократит налоги на производство и увеличит прогрессивное налогообложение потребления.

Ловушка инерционной ментальности как совокупность образа мыслей, жизненных установок, способа реагирования на изменяющиеся условия жизни. С позиций эволюционной экономики – это негативная рутина – главное препятствие формированию инновационного поведения, инновационной ментальности.

Стремление минимизировать издержки институциональной адаптации, порождаемые ловушками, требует гигантских усилий всех здоровых сил общества, требует системных реформ.

Вызов XXI в. для российской экономики состоит в том, что она должна найти для себя путь успешной адаптации к тем структурным сдвигам, которые происходят в мире, и сделать конкурентоспособной в сфере инноваций [5]. Нынешний кризис показал, что он вызван, прежде всего, трудностями адаптации к инновационной экономике, в том числе несоответствием ее нынешним институтам мировой финансовой системы. Помимо этого сейчас совершенно очевидно, что такие факторы, как институты и культура, обуславливают различия между странами и оказывают огромное влияние на их экономическую динамику.

Библиографический список

1. *Мирошниченко, Н. В.* Теоретические аспекты институционального управления в условиях новой экономики / Н. В. Мирошниченко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 4.
2. *Манохина, Н. В.* «Институциональные ловушки» и институциональный вакуум в российской инновационной среде / Н. В. Манохина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2011. – № 5.
3. *Манохина, Н. В.* Институциональный вакуум как атрибут институциональной среды / Н. В. Манохина // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2008. – № 5.
4. *Институциональное управление в инновационной среде* / Н. В. Манохина, Н. В. Мирошниченко, Н. Г. Устинова: монография. – Саратов, 2011.

5. Ясин, Е. Г. Тектонические сдвиги в мировой экономике: что скажет фактор культуры / Е. Г. Ясин. – М.: ГУ ВШЭ, 2009.

Статья поступила в редакцию 04.05.2012.

МИРОШНИЧЕНКО Наталия Валерьевна – доцент кафедры институциональной экономики, ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет».

УДК 330.354

И. П. Потехина

ТЕХНОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Представленная статья посвящена анализу важнейших вызовов, стоящих перед российской экономикой, без преодоления которых невозможна дальнейшая ее модернизация. Установлено, что главной целью модернизации является обеспечение системного экономического роста, а системность экономического роста может быть достигнута, прежде всего, за счет технолого-экономической модернизации.

Ключевые слова: модернизация, системный экономический рост, институциональная ловушка, технологические прорывы, вызовы модернизации.

Модернизация экономики всегда сопровождается дефицитом возможностей при достаточно широком круге проблем. В настоящее время в условиях посткризисного развития экономическая ситуация характеризуется отдельными положительными тенденциями в динамике основных экономических показателей. Вместе с тем очевидно, что оживление отечественной экономики еще, к сожалению, нельзя охарактеризовать как устойчивый рост. Поэтому одной из задач для современной России является проблема достижения устойчивого системного экономического роста [1, с. 141]. Решение данной проблемы невозможно без глубокого теоретического анализа экономического роста на основе системного подхода с целью определения инструментария эффективной государственной политики в области модернизации.

Технолого-экономическая модернизация является средством и условием обеспечения системного экономического роста. Поэтому параметры модернизации техники, технологии, организации производства, обмена и распределения благ, денег и ценных бумаг должны соответствовать приоритетам социально-экономической модернизации.

Специфика технолого-экономической – ее обусловленность параметрами глобального рынка и мировыми трендами в развитии инновационной экономики.

Национальный разведывательный совет США в своем докладе предполагает, что к 2025 году доля БРИК сравняется с долей «Большой семерки» в мировом ВВП. Крупнейшими экономиками будут в нисходящем порядке: США, Китай, Индия, Япония, Германия, Великобритания, Франция, Россия.

У стран БРИК есть возможность еще больше увеличить свою глобальную роль в следующих областях: Бразилия – агропромышленный комплекс и шельфовые разработки; Россия – энергетика и металлургия; Индия – услуги в информационных технологиях; Китай – сталелитейная промышленность, бытовая техника, телекоммуникационное оборудование.

Становится очевидным тот факт, что одним из ведущих факторов обеспечения экономического роста России является эффективность национальной инновационной системы (НИС), которая обеспечивает превращение интеллектуальных идей в коммерческий продукт в масштабах и интересах национальной экономики. По данным исследований того же НРС США, эффективность НИС обеспечивается следующими девяти факторами: подвижностью капитала, гибкостью резерва рабочей силы, восприимчивостью правительства к бизнесу, технологиями передачи информации, инфраструктурой развития в частном секторе, системой законов по охране интеллектуальной собственности, доступным научным и человеческим капиталом, маркетинговыми навыками, общекультурными склонностями к творчеству.

Ожидается, что к 2020 году США сохранят доминирующую позицию в трех областях НИС: защита прав интеллектуальной собственности, компетенции бизнеса в стимулировании инноваций, поощрение творческого труда.

Китай и Индия почти достигнут паритета с США в двух областях: в научном и человеческом капитале и правительственной поддержке бизнес-инноваций [2, с. 38-45].

Компании Китая, Индии и Россию, обладают уникальной возможностью стать первыми по развитию множества новых технологий, поскольку они не ограничены историческими шаблонами развития.

К прогнозируемым технологическим прорывам, способным обеспечивать системный экономический рост, к 2025 году можно отнести следующие:

- повсеместное использование компьютеров с доступным подключением и сетями по всему миру;
- технологии «чистой воды», в том числе с использованием химических свойств наночастиц и наноматериалов;
- технологии хранения энергии как альтернативы невозобновляемым природным ресурсам;
- биogerонтологии, в том числе воздействующие на структуру ДНК, ДНК-лекарства;
- технологии «чистого угля» – различные процессы улавливания и сокращения в выбросах содержания углерода (CCS) и блокирования выбросов в атмосферу CO₂, превращение угля в синтетический горючий газ;
- технологии увеличения естественных сил человека – механические и электронные системы, которые дополняют и обеспечивают физические способности человека;
- технологии биотоплива – производства этанола из растительной массы (злаков, древесины, водорослей);
- сервисная робототехника – роботы и автоматы для промышленного и непромышленного применения;
- технологии повышения уровня человеческих когнитивных способностей – био- и информационные технологии, улучшающие человеческие и интеллектуальные функции на каждой стадии жизни человека [2, с. 102-113].

Анализ каждого из перечисленных технологических рывков должен учитывать его главные движущие силы и барьеры, а также включать в себя оценку степени и характера влияния этого технологического сдвига на мировое сообщество, отдельных мировых игроков и «правила игры». Например, главными движущими силами развития технологий увеличения естественных сил человека можно считать потребности в дополнительной силе, выносливости и физической безопасности, в дополнительной помощи людям с физическими недостатками и престарелым, в уменьшении зависимости от ручного труда, а главными барьерами – стоимостью производства, неопределенность в оценке экономической выгоды, человеческие предубеждения и т.п. Использование таких биомеханических устройств придает человеку дополнительные силы и выносливость, инвалидам и престарелым – возможность выполнять определенную работу без посторонней помощи, а также позволит повысить производительность и качество труда, эффективность боевых операций наземных вооруженных сил.

Экономическая модель современной России – экспортно-сырьевая, характерная для многих стран, имеющих богатые запасы сырьевых ресурсов. По доле доходов от сырьевого экспорта в ВВП и в госбюджете Россия сравнивается с Нигерией, Анголой и Венесуэлой и уже значительно превосходит Бразилию. Россия – единственная страна-член БРИК, которая превращается из индустриальной экономики в сырьевую.

Главный источник национального дохода в ресурсной экономике – природная рента, реализация через экспорт сырья и продуктов его первичной переработки, а не производительный труд. Трансформация сырьевых экспортных доходов в потребительский внутренний спрос, преимущественно на импорт, а не на технологическое развитие экономики, порождает ее так называемую «голландскую болезнь», ведущую ее к деградации.

Другими недостатками этой модели являются:

- сильная зависимость экономики от конъюнктуры мировых товарных рынков;
- основные субъекты (собственники и топ-менеджеры) такой экономики – государство и сверхкрупные сырьевые компании, доля которых в ВВП постоянно растет (так, в 2003 году доля выручки 500 крупнейших компаний России в номинальном ВВП составляла 58%, в 2008 году – уже 76,3%);
- развитие обрабатывающих высокотехнологичных секторов экономики не является приоритетом, что определяет низкую инвестиционную активность не только в обрабатывающем бизнесе, но и в сырьевом;
- экспортные сырьевые денежные потоки оказывают инфляционное давление на экономику, а антиинфляционная фискальная политика правительства негативно влияет на инвести-

ционный климат. Так, по результатам исследования Всемирного банка, по комфортности ведения бизнеса Россия занимает только 120-е место из 183 [3, с. 73];

- централизация экспортных сырьевых доходов в госбюджете ведет к чрезмерной зависимости социальной сферы от государства; для поддержания социальной стабильности государство увеличивает свои расходы даже во время кризиса, несмотря на уменьшение своих доходов;

- растет социальное расслоение: уровень доходов в сырьевом секторе в несколько раз выше, чем доходы в несырьевых секторах;

- возникает опасность пределов роста сырьевой экономики страны;

Это выражается в следующих явлениях:

1) ежегодная добыча нефти на месторождениях Западной Сибири сокращается на 4-5%;

2) прибыль и рентабельность большинства компаний сырьевого сектора в последние годы снижается, несмотря на частичное восстановление сырьевых цен в 2009-2010 годы. Высокая рентабельность этих компаний в предшествующий период объясняется низкой стоимостью их приватизации, а не уровнем производительности труда, который крайне низок;

3) привлеченные сырьевыми компаниями средства в виде кредитов государственных банков и на международных рынках капиталов используются не на прямые инвестиции в развитие высокотехнологичной производственной базы, а на слияния или поглощения и пополнение оборотного капитала.

Модернизация отраслевой структуры экономики (внутренней и внешней) – это переход к экономической модели высокотехнологичного инновационного спроса и предложения, обеспеченных достаточными инвестициями. Недостаточность внутреннего инновационного спроса будет вести к перемещению интеллектуального капитала и продукта российских ученых и изобретателей за границу [4]. Продукция «Сколково» или «Роснано» в виде патентов будет продаваться за границу как интеллектуальное сырье для развитых экономик. Россия по-прежнему будет, по преимуществу, сырьевым экспортером, только расширит линейку сырьевых товаров за счет интеллектуальных товаров и услуг. Поэтому без обеспечения системного экономического роста на основе модели высокотехнологического инновационного спроса и предложения российская экономика в перспективе не сможет осуществить переход от ресурсной модели роста к инновационной.

Библиографический список

1. *Мирошниченко, Н. В.* Особенности экономического роста в условиях развивающегося рынка // Научный потенциал инновационной деятельности потребительской кооперации / Н. В. Мирошниченко: Материалы научной конференции / Под общ. ред. Р. А. Москвитиной / Поволжский кооперативный институт Центросоюза РФ. – Энгельс, 2005.

2. Мир после кризиса. Глобальные тенденции – 2025: меняющийся мир: доклад Национального разведывательного совета США. – М.: Европа, 2009.

3. Модернизация экономики России: кардинальное улучшение инвестиционного климата: экономический доклад Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» // Вопросы экономики.– 2010. – № 10.

4. *Прокин, В. В.* Модернизация российской социально-экономической системы: системный подход / В. В. Прокин // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. – 2011. – № 9.

Статья поступила в редакцию 04.05.2012.

ПОТЕХИНА Ирина Петровна – аспирант кафедры общей экономической теории, ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет».

УДК 330.34

Н. Г. Устинова

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ

В статье анализируется влияние институциональных изменений на трансакционные издержки с учетом специфики развития российской экономики. Выделены основные характеристики, отражающие несовершенство институциональной среды в России.

Ключевые слова: трансакционные издержки, институт, институциональная среда, институциональные изменения, инновационные идеи.

Институциональная среда представляет собой определенную форму организации отношений, совокупность формальных и неформальных рамок поведения участников экономических процессов, а также способов закрепления данных взаимодействий и контроля за их исполнением [1].

Усложнение экономических отношений, усиление значимости институциональных факторов экономического развития вызывают необходимость учета трансакционных издержек и оценки их влияния на воспроизводственный процесс. Поиск информации, ведение переговоров, составление договоров, оценка свойств обмениваемых благ, спецификация прав собственности, предотвращение возможного оппортунистического поведения требуют значительных издержек, поэтому величина таких издержек, приходящихся на единицу обмениваемого блага, в конечном итоге влияет на эффективность и конкурентоспособность, как отдельных экономических субъектов, так и национальной экономики в целом.

Важную роль при конкурентном отборе оптимальных рыночных институтов, на наш взгляд, должен играть анализ условий возникновения и динамики трансакционных издержек. Это тем более важно, поскольку процесс введения рыночных институтов первоначально, как правило, сопровождается ростом трансакционных издержек, так как необходимы определенные ресурсы для включения субъекта в новую институциональную среду и адаптацию к ней.

Поэтому решение проблемы снижения и оптимизации величины трансакционных издержек в условиях динамично меняющейся внешней среды является объективной необходимостью обеспечения поступательного развития любой экономики.

Основной составляющей институциональной среды является институт, который понимается как совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила. Составляющими институциональной среды выступают правила социальной жизни общества, функционирования его политической сферы, базовые правовые нормы – конституция, конституционные и иные законы и т.п. Формирование институциональной среды происходит под воздействием институциональных приглашений и индивидов (именно институциональная среда создает социальные условия жизни индивидов).

Институты можно рассматривать в широком смысле как набор механизмов и правил, обеспечивающих перераспределение ресурсов в экономике, привлечение новых инвестиций, подготовку трудовых ресурсов и формирующих систему стимулов для повышения эффективности в экономике. С позиций управления и перераспределения ресурсов, наиболее актуальным является выделение следующих групп институтов:

1. Правовые институты.
2. Регулирующие институты.
3. Институты развития человеческого капитала.
4. Институты экономической координации и распределения рисков.

В конкретном обществе одновременно сосуществует множество институтов. Они взаимодействуют, дополняя и обуславливая друг друга, а иногда и входя во взаимное противоречие. Институциональная среда, ее характеристики и специфика тесно связаны с принятыми в

стране государственными порядками, стратегическими целями социально-экономического развития страны, приоритетами государственной экономической и социальной политики.

В поиске путей регулирования транзакционных издержек нужно исходить не только из возможностей сокращения их по элементам (это более подходит для их регулирования на микро-уровне), но и из общего институционального контекста, то есть системы институтов, которые определяют границы, уровни, режимы, правила организации взаимодействия субъектов. Здесь необходимо выявить – какие из существующих институтов реально способствуют генерации неэффективных транзакционных издержек, какими способами и в каком направлении эти издержки следует сокращать, какие новые институты должны быть «выращены» или импортированы и встроены в существующую институциональную среду для достижения эффективных транзакционных издержек.

Исследование формирования уровней институциональной системы показывает, что и неформальные правила, и культурные традиции не являются продуктом исключительно спонтанного развития, то есть вполне возможно воздействовать на формирование всех ее уровней. При этом при необходимости оказания воздействия на институциональную систему и формирование институциональной среды важно понять, насколько различен механизм их трансформации.

Во-первых, инструменты целенаправленного воздействия на разные уровни институциональной системы тоже различны. Закон или очередная поправка к закону могут быть проведены с использованием административного ресурса или пролоббированы достаточно узкой группой политических игроков. Если же вследствие принятия нового закона мы хотим заставить участников рынка изменить ранее принятые неформальные схемы поведения и деловые стратегии, подтолкнуть их к корректировке неформальных правил, то потребуются как минимум настойчивое администрирование процессов исполнения данного закона, понуждения к его исполнению, распространения новых прецедентных образцов в течение определенного периода времени. А чтобы повлиять на культурные слои, уже и административных мер явно недостаточно. Понадобятся немалые усилия по легитимизации новых правил и обеспечению их поддержки в более широкой социальной среде.

Во-вторых, уровни институциональной среды изменяются с разной скоростью. Новый закон может быть принят относительно быстро, неформальные же правила с трудом поддаются изменениям. Причем, наибольшей инерцией обладают устоявшиеся традиции и ценности, они не перестраиваются автоматически вслед за изменением формальных норм и по велению отдельных, пусть даже очень влиятельных игроков. И даже если желаемые изменения происходят, процесс требует более продолжительного времени.

Для оценки качества институциональной среды выделены основные характеристики институциональной среды, такие как плотность и иерархическая структура. Показателем плотности или институциональной насыщенности может служить субъективное ощущение индивидами достаточной степени регулирования отношений в той сфере, где они осуществляют свою деятельность. Критерием выбора здесь служит экономия транзакционных издержек.

Недостаточная плотность институциональной среды усиливает неполноту контрактных отношений, как на открытом рынке, так и внутри организаций. Каждая сторона, участвующая в сделке, трактует неурегулированные ситуации в своих интересах. Неформальные договоренности, достигнутые в условиях недостаточной доверительности, могут быть нарушены при изменении обстоятельств, меняющих распределение издержек и выгод между партнерами. Это создает почву для постконтрактного оппортунизма, то есть поведения, связанного с нарушением условий контракта.

Среди факторов плотности институциональной среды следует назвать: наличие разнообразных институтов в обществе; высокий уровень взаимосвязей и контактов между институтами, закрепившийся в общих правилах и нормах поведения, различные соглашения и контракты; способность институтов к согласованному реагированию, адаптации в ответ на изменяющиеся условия. При создании институтов постоянно недоучитывается реальная сложность институциональных систем. В результате из поля зрения выпадают два обстоятельства: то, что институты связаны между собой, и то, что их состав принципиально неоднороден.

Первая проблема порождается тем, что институты не изолированы друг от друга. И поскольку правила, регулирующие смежные области, тесно связаны между собой, нельзя изменить одно правило, не затрагивая других, или производить серьезные изменения в одной области, не учитывая их воздействия в смежных областях.

Таким образом, при любых серьезных начинаниях, следует учитывать принцип так называемой комплементарности институтов, утверждающий, что институты существуют в связках,

и желанный экономический эффект достигается только через взаимосвязанные институциональные изменения. Когда же принцип комплементарности не учитывается, то возникают две опасности. Во-первых, при изменении отдельного малозначимого правила инерционная масса институциональной системы сведет реформаторские усилия к минимуму, а в отдельных случаях новое правило превратится в институциональную фикцию, что приведет к его отторжению. Во-вторых, если изменять одно из ключевых правил для данной институциональной системы, то пойдет реакция во всей институциональной среде и возможны непредвиденные последствия, причем не все из них окажутся эффективными, возникает так называемое «извращение» институтов.

Вторая проблема, которая также часто упускается из виду, проистекает из неоднородности институтов: помимо правил поведения, регулирующих действия участников рынка, существует другая группа правил, регламентирующих механизмы поддержания правил и принуждения к их исполнению. По своему полному определению институты представляют собой единую совокупность правил игры и правил контроля. Они регулируют поведение тех, кто контролирует соблюдение условий игры участниками рынка. Таким образом, правила игры дополняются тем, что можно назвать правилами контроля, при этом необходимо помнить, что механизм принуждения к исполнению в рамках института – внешний механизм, созданный людьми для этой цели.

Учитывая то, что институты образуют гибкую поддерживающую структуру, изменяющуюся под влиянием практического действия, можно выделить следующие закономерности изменения институциональной среды и ее плотности:

- целенаправленные изменения формальных институтов как составной части институциональной среды обычно, в какой-то момент начинают сдерживаться вектором развития институциональной среды в целом – изменение плотности институциональной среды является результатом взаимодействия индивидов, объединенных в группы специальных интересов;

- успешность действия по изменению плотности институциональной среды должна рассматриваться с поправкой на инертность эволюционных изменений неформальных институтов.

По нашему мнению, учет перечисленных закономерностей позволяет трансформировать институциональную среду в необходимом направлении оптимизации ее плотности.

Рост трансакционных издержек в экономической системе приводит к низкой эффективности использования факторов производства, и замедляют инновационный процесс в экономике. Выделяют следующие виды трансакционных издержек, возникающих в процессе:

1. Издержки поиска информации;
2. Издержки измерения;
3. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
4. Издержки спецификации и защиты прав собственности;
5. Издержки оппортунистического поведения.

К трансакционным издержкам также относят затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, покупку лицензий, оборудования, модернизацию. Привлечение инвестиций в инновации всегда сопровождается обилием организационных проблем и связанных с ними трансакционных издержек. В процессе реализации инвестиционного проекта возникают трансакционные издержки:

- поиска инновационной идеи;
- поиска партнеров инновационного проекта;
- закрепления и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности (разграничения прав между участниками проекта, имеющими доступ к интеллектуальной собственности – учеными, предпринимателями, научно-исследовательскими организациями и государством);
- оппортунистического поведения, связанные с асимметрией информации (предоставление ложной информации о характеристиках изобретения, преувеличение его достоинств);
- связанные с оценкой потребностей рынка и уточнением параметров продукции;
- продвижения инновационной продукции.

Для того, чтобы снизить трансакционные издержки инновационной деятельности, государству необходимо создать условия для формирования качественной институциональной среды в структуре национальной инновационной системы.

Создание эффективных правовых институтов обеспечивает снижение трансакционных издержек спецификации и защиты прав интеллектуальной собственности. Формирование таких

институтов развития как сети, кластеры, центры превосходства способствует снижению издержек взаимодействия экономических субъектов.

Таким образом, установлены основные факторы сдерживания инновационного процесса, такие как структурная инерционность организаций, сопротивление экономических субъектов рыночным механизмам саморегулирования и трансакционные издержки.

Существование данных факторов в экономической системе объясняется наличием сопротивления институциональной среды инновационному процессу [2]. Преодоление сопротивления такого рода возможно через институциональные преобразования в экономической системе.

Среди основных характеристик, отражающих несовершенство институциональной среды в России, можно выделить высокие издержки спецификации и защиты прав собственности, значительные административные барьеры, противоречивость законодательной базы, низкий уровень корпоративного управления, неравные условия конкуренции, высокую долю «теневоего» сектора, общую экономическую неопределенность. Все это в значительной мере увеличивает предпринимательские риски, уменьшает деловую активность и инвестиционную привлекательность российской экономики.

В связи с этим необходима активизация государственной политики в направлении совершенствования институциональной среды и, в частности, разработки конкретных механизмов снижения трансакционных издержек.

Формирование качественной институциональной среды общими усилиями всех экономических субъектов является необходимым условием существования системного инновационного процесса.

Библиографический список

1. Институциональное управление в инновационной среде / Н. В. Манохина, Н. В. Мирошниченко, Н. Г. Устинова: монография. – Саратов, 2011.
2. Устинова, Н. Г. Анализ инновационной среды в России / Н. Г. Устинова // Наука и общество. Сер. «Экономическая теория». – 2011. – № 3.

Статья поступила в редакцию 04.05.2012.

УСТИНОВА Наталья Григорьевна – доцент кафедры институциональной экономики ФГБОУ ВПО «Саратовский государственный социально-экономический университет».

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ И ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

УДК 334.02

О. С. Перина

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Статья посвящена проблеме разработки стратегии организации. Автор рассматривает методологический потенциал стратегического менеджмента. Особое внимание уделено влиянию различных стратегий на деятельность компании.

Ключевые слова: менеджмент, стратегия, организация.

Кто не знает куда идти, очень удивится, попав не туда.

М. Твен

В настоящее время, попав в рыночную среду, любая организация сталкивается с вопросом, куда и как двигаться дальше. Если раньше в нашей стране эти вопросы решались преимущественно на уровне министерств, то в настоящее время каждый руководитель должен сам заниматься этим самостоятельно, причем каждое неверное решение руководителя может привести его предприятие к банкротству, расформированию, закрытию. В этой связи ответственность руководителя многократно возрастает, поскольку от него зависит дальнейшая судьба всего предприятия, жизнь и благосостояние его работников. Помочь руководителю в решении этих задач, призван методологический потенциал стратегического менеджмента. Пользуясь его инструментарием, можно определиться с выбором направления поступательного движения организации, её миссией и целями, определить перспективные направления деятельности и осуществлять движение к поставленной цели в кратчайшие сроки с минимальными затратами. [34]

Без стратегии нет эффективного развития, нет взаимосвязи целей и способов их достижения, а, следовательно, нет и возможности дать комплексную оценку эффективности организации. Твердая уверенность в своих действиях, как правило, обеспечивает достижение высоких результатов. Именно в этом и состоит роль стратегии.

Практика показывает, что лишь 5% существующих фирм разрабатывают стратегию, но именно они получают прибыль выше среднеотраслевой. [34]

В нашей стране стратегическое управление используется еще недостаточно широко. Механизм стратегического управления находится в процессе становления. Сказывается отсутствие опыта и практических знаний в разработке стратегии, а также различного рода методических пособий и рекомендаций. Если говорить о зарубежных методиках, то все они разработаны для условий западного рынка. Прямое перенесение их на российский рынок не дает желаемого эффекта. Необходимо рассматривать эти методики сквозь призму современных российских условий, и, в особенности учитывать специфические особенности менеджмента в каждой конкретной отрасли.

Учитывая важность задач, которые необходимо решать нашей стране в области развития какой – либо отрасли, можно сделать вывод, что разработка методических основ формирования стратегии развития какой бы то ни было организации, становится одной из наиболее актуальных проблем, требующих решения в относительно короткие сроки. Можно считать, что российский рынок вступил в стадию, когда отсутствие разработанной стратегии тормозит развитие организаций.

Теоретическим и методологическим аспектам стратегического управления посвящено немало специальных трудов и монографий в России. Существенный вклад в становление и развитие этого раздела науки внесли О. С. Анисимов, О. С. Виханский, А. Л. Гапоненко, И. Н. Герчикова, В. С. Ефремов, Ю. Н. Лапыгин, Н. Н. Тренев.

Среди исследований зарубежных специалистов по стратегическому управлению организацией, в первую очередь бизнеса, можно выделить работы Р. Акоффа, И. Ансоффа, К. Боумана, Х. Виссема, Б. Карлоффа, Г. Минцберга, Д. Нортон, Р. Каплана, А. Скрикленда, Д. Хассби.

Особенность стратегического менеджмента заключается в том, что стратегическое управление в большинстве своем строится не на рутинных процедурах, а на творческом подходе: теория стратегического управления формируется на основе обобщения практики успешного решения стратегических задач и не дает унифицированных рецептов. [34]

Итак, *стратегия организации ЭТО:*

- совокупность её главных целей и основных способов их достижения;
- направление развития в определенный период времени;
- комплексный план развития;
- симбиоз запланированных действий и реакции на непредвиденные ситуации;
- обязательство действовать определенным образом;
- концепция достижения успеха.

Разработать стратегию организации – значит определить общие направления развития для достижения долговременных конкурентных преимуществ и других корпоративных целей. [34]

Сформулированная стратегия – это комплекс решений, принимаемых менеджментом на базе основополагающих принципов и правил поведения персонала всех уровней с учетом деятельности в постоянно изменяющихся условиях. По своему существу сформулированная стратегия и есть набор правил для принятия решения, которыми организация руководствуется в своей деятельности, т.е. стратегия – зонтик, под которым укрываются все управленческие функции.

Успех организации обеспечивается хорошо продуманной стратегией и качеством её исполнения.

Хорошая стратегия и её умелая реализация за счет эффективных действий – вот что необходимо для достижения намеченных результатов.

Таблица 1

Влияние стратегии и действий на успех организации

Действия	Стратегия	
	определенная	неопределенная
Эффективные	Успех в прошлом и обеспечен успех в будущем	Успех в прошлом, успех в будущем проблематичен
Неэффективные	Некоторый успех в прошлом, в будущем серьезные проблемы	Неудачи в прошлом, такой же результат ожидается в будущем.

Определяющими элементами стратегии являются:

- решения о размещении ресурсов,
- адаптация к внешней среде,
- внутренняя координация,
- создание длительных конкурентных преимуществ.

Размещение ресурсов – это процесс распределения ограниченных организационных ресурсов (фонды, технологический и управленческий опыт), а также выбор товаров и рынков, предлагающих наилучшие возможности для инвестирования.

Адаптация к внешней среде – охватывает все действия стратегического характера, которые должны обеспечить эффективное приспособление стратегии организации к окружающим условиям с учетом их как возможностей, так и опасностей. Залог успеха связан с разработкой

такой стратегии менеджмента, при которой действия и внутренняя структура организации оптимально соответствует внешним условиям.

Внутренняя координация является неотъемлемой частью стратегии и включает координацию стратегической деятельности организации с целью обеспечения эффективности внутренних операций.

Основой успеха в бизнес – деятельности является создание устойчивого конкурентного преимущества, которое определяется способностью организации предложить товар или услугу, превосходящие по воспринимаемой потребителями ценности товар или услугу конкурентов [34].

Стратегическое управление – деятельность, направленная на достижение основных поставленных целей и задач организации, определенных на основе предвидения возможных изменений окружающей среды и организационного потенциала путем координации и распределения ресурсов.

Стратегическое управление можно отнести к философии или идеологии бизнеса и менеджмента, где значительное место отводится творчеству высшего руководства и персоналу организации.

По своей сути стратегический подход к управлению предполагает ответ на три вопроса.

1. Что мы хотим добиться в результате нашей деятельности? (Модель желаемого состояния).

2. Кто мы в настоящее время? (Модель реальной ситуации).

3. Как перейти из состояния, в котором находится организация в настоящее время, в состояние, которое обеспечит достижение поставленных целей в будущем?

Существует значительное количество вариантов достижения целей: задача стратегического управления – выбор оптимального варианта на уровне разработки стратегии.

Путь А – быстрые и радикальные изменения в организации на первоначальном этапе стратегического управления, а затем постепенное доведение деталей до желаемого состояния.

Путь В – чередование радикальных перемен с периодами осмысления достигнутого как стартовой площадкой для следующего рывка к достижению цели.

Путь С – постепенные, осторожные действия, связанные с незначительными организационными переменами, которые с накоплением достаточного опыта в конце планового периода, должны привести к существенным изменениям.

1. Разработка стратегии организации: целеполагающие этапы.

2. Разработка стратегии организации: диагностические этапы.

3. Разработка стратегии организации: стратегические альтернативы, их варианты и комбинации.

4. Разработка стратегии организации: создания конкурентного преимущества.

5. Разработка стратегии организации: выбор направления развития организации.

6. Разработка стратегии организации: приведение организационного потенциала в соответствие с выбранной стратегией.

7. Реализация стратегии: управление в режиме реального времени.

8. Реализация стратегии: управление в условиях стратегических изменений.

Библиографический список

1. *Баринов, В. А.* Стратегический менеджмент / В. А. Баринов, В. Л. Харченко: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2006.

2. *Басовский, Л. Е.* Менеджмент: учебник / Л. Е. Басовский. – М.: ИНФРА, 2002

3. *Виханский, О. С.* Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Экономика, 2004.

4. *Грейсон, Дж.* Американский менеджмент на пороге XXI века: учебник / Дж. Грейсон, Карла О’Делл. – М.: Экономика 1999.

5. *Дерябин, А. А.* Система ценообразования и финансов, пути совершенствования: учебник. – М.: Прогресс, 2003.

6. *Зайцев, Л. Г.* Стратегический менеджмент / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова: учебник. – М.: Юристъ, 2002. – 416 с.

7. *Зайцева, О. А.* Основы менеджмента: учебник / О. А. Зайцева, А. А. Радугин. – М.: Центр, 2000

8. *Зуб, А. Т.* Стратегический менеджмент: Теория и практика / А. Т. Зуб: учебное пособие для вузов. – М.: Аспект Пресс, 2002.

9. *Ищейко, А. В.* Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учебник / А. В. Ищейко. – Но-

восибирск, 2004.

10. *Котлер, Ф.* Основы маркетинга / Ф. Котлер: учебник. – М.: Прогресс, 2001.
11. *Конаржевский, Ю. А.* Внутришкольный менеджмент / Ю. А. Конаржевский. – М., 1993.
12. *Кубышкин, Н. И.* Основы менеджмента в схемах и таблицах / Н. И. Кубышкин: учебник. – Минск, 1999.
13. *Кэмпбелл, Р.* Экономикс: учебник / Р. Кэмпбелл Макконнелл, Стоили Л. Брю. – М.: Республика, 2001.
14. *Люкшинов, А. Н.* Стратегический менеджмент / А. Н. Люкшинов: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.
15. *Майор, З.* Контроллинг как система мышления и управления: учебник / З. Майор. – М.: Финансы и статистика, 2001.
16. *Мескон, М. Х.* Основы менеджмента: учебник / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хеудори. – М.: Дело, 1997.
17. *Моисеева, Н. К.* Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление: учебник / Н. К. Моисеева, Ю. П. Анискин. – М.: Внешторгиздат, 2002.
18. *Ноздрева, Р. Б.* Как побеждать на рынке: учебник / Р. Б. Ноздрева. – М.: ЮНИТИ, 2003.
19. Основы менеджмента / Под ред. Д. Вачугова: учебник. – М.: Высшая школа, 2002.
20. *Панов, А. И.* Стратегический менеджмент / А. И. Панов: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 240 с.
21. *Поршнев, А. Г.* Управление организацией: учебник / А. Г. Поршнев, З. П. Румянцева, Н. А. Саломатина. – М.: ИНФРА-М, 1999.
22. *Пунин, Е. М.* Маркетинг, менеджмент, ценообразование на предприятии: учебник / Е. М. Пунин. – М.: Международные отношения, 2002.
23. *Роджерс, Л.* Маркетинг в малом бизнесе: учебник / Л. Роджерс. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 2001.
24. *Румянцева, З. П.* Менеджмент организации: учебник / З. П. Румянцева, Н. А. Саломатина. – М.: Инфра-М, 1996.
25. *Сайман, Г.* Менеджмент в организациях: учебник / Г. Сайман. – М.: Экономика, 1998.
26. *Смит, А.* Практический маркетинг / А. Смит, Дж. Френк: учебник. – Жуковский: МЦДО ЛИНК, 2003.
27. *Томпсон, А. А.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд: учебник для вузов / Перевод с англ. под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
28. *Уткин, Э. А.* Стратегический менеджмент: способы выживания российских банков: учебник / Э. А. Уткин. – М.: Фонд Экономического Просвещения, 2001.
29. *Уткин, Э. А.* Управление фирмой / Э. А. Уткин: учебник. – М.: Акалис, 2001.
30. *Хроленко, А. Т.* Самоменеджмент: для тех, кому от 16 до 20: учебник / А. Т. Хроленко. – М.: Экономика, 2002.
31. *Шемятихина, Л. Ю.* Маркетинг / Л. Ю. Шемятихина: учебно-методический комплекс. – Екатеринбург, 2006.
32. *Шипунов, В. Г.* Основы управленческой деятельности: учебник / В. Г. Шипунов, Е. Н. Кишкель. – М.: Высшая школа, 2000.
33. *Шифрин, М. Б.* Стратегический менеджмент / М. Б. Шифрин: учебное пособие, краткий курс. – СПб.: ООО Питер, 2010. – 240 с.

Статья поступила в редакцию 13.04.2012.

ПЕРИНА Ольга Сергеевна – учитель МБОУ СОШ № 98 (г. Екатеринбург), магистрант Уральского государственного педагогического университета.

УДК 336.7

С. Ю. Курбатов, О. В. Курбатова

ФАКТОРИНГОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье раскрывается процесс факторингового обслуживания производственных и торговых компаний, компаний, занятых в сфере услуг, нуждающихся в краткосрочном финансировании своего бизнеса.

Ключевые слова: факторинг, факторинговое обслуживание предприятий, мониторинг факторинговой сделки, факторинговая комиссия.

Факторинг относится к эффективным и перспективным формам обслуживания рынка; выступает в качестве универсальной системы финансового обслуживания внутренней и экспортной деятельности поставщика.

Факторинговое обслуживание предприятий-клиентов начинается с предварительной работы (табл. 1), далее осуществляется оформление документов и мониторинг факторинговой сделки [1, с. 50-52].

Основным способом решения проблемы неплатежа со стороны должника является тщательный отбор дебиторской задолженности клиента на стадии принятия решения о возможности его факторингового обслуживания. Для этого финансовый агент собирает максимум информации о клиенте и его дебиторах, используя скоринговые системы, созданные кредитными организациями, и бюро кредитных историй для физических лиц. Следует отметить, что отсутствие единых баз данных для проверки кредитных историй клиентов и дебиторов, а также часто не соответствующие действительности сведения официальной финансовой отчетности российских компаний сдерживают развитие российского факторинга.

Результатом проведенного анализа будет принятие положительного или отрицательного решения о факторинговом обслуживании дебиторской задолженности того или иного покупателя соответствующего клиента. При этом если организация работает с покупателями на основе долгосрочных договоров, то при переходе на факторинговое обслуживание производится контрольная поставка, по результатам которой определяется платежная дисциплина дебитора, устанавливается начальный лимит и открывается финансирование. По дебиторам, уже имеющим историю взаимоотношений с клиентами Фактора, процедура начала финансирования ускоряется.

В случае принятия положительного решения о факторинговом обслуживании оформляется договор факторинга.

Мониторинг факторинговой сделки представляет собой совокупность действий по контролю выполнения клиентами и должниками своих обязательств перед Фактором. Этот этап организации факторингового обслуживания представляется самым важным, что обусловлено выполнением банком или специализированной компанией специфических функций, среди которых: оценка соответствия активов, размещенных в рамках договора факторинга, требованиям или условиям Фактора, описанным во внутреннем положении о факторинговых операциях; оценка текущего финансового положения клиентов, а также финансового положения и платежной дисциплины должников; контроль над сделками в проблемных отраслях экономики. Базой мониторинга факторинговых операций служит факторинговое досье, в котором сосредоточена вся необходимая документация по факторинговой сделке и все необходимые сведения о клиенте и должниках.

© Курбатов С. Ю., Курбатова О. В., 2012.

* Так, например, после экономического кризиса 2008 года ответом на потребность предприятий в новых финансовых инструментах появились такие направления факторинга, как закупочный факторинг (в отличие от классического факторинга, это продукт исключительно для покупателя, которому необходимо увеличить срок отсрочки, предоставляемой поставщиками); реверсивный факторинг (заключение соглашений с покупателями – крайними ритейлерами о направлении в банк своих поставщиков на факторинговое обслуживание). См.: Бурдыкова Н. Рост на фоне перемены // Эксперт юг. – 2010. – № 21; Веселова Э. Время собирать камни // Эксперт Сибирь. – 2010. – № 15-17.

Таблица 1

Этапы предварительной работы по факторинговому обслуживанию клиентов

Этап	Общая характеристика	Особенности
Предварительное собеседование	1. Отбор финансовым агентом потенциальных клиентов для факторингового обслуживания	Осуществляется на основе общей информации о деятельности клиента (его сферы деятельности, порядка осуществления платежей (возможность авансовых платежей, платежей по мере реализации товара))
	2. Ознакомление потенциальных клиентов с требованиями, условиями и порядком факторингового обслуживания	Включает в себя: - требования к платежеспособности и добросовестности клиента и платежной дисциплине дебиторов; - перечень документов, на основе которых осуществляется изучение «качества» клиентов и их дебиторов; - возможные условия сделок (наличие уведомления, условия регресса); - порядок оформления документов; - принципы установления лимита финансирования, расчета вознаграждения финансового агента
Сбор информации	Предоставление потенциальным клиентом всех необходимых документов для рассмотрения вопроса о возможности факторингового обслуживания его дебиторской задолженности	Контроль сотрудниками отдела факторинговых операций соблюдения следующих требований: полноты пакета документов, по их оформлению в соответствии с гражданским законодательством и условиями финансового агента
Анализ полученной информации	1. Обязательные участники данного этапа: - отдел факторинговых операций (финансовый анализ деятельности клиента и его дебиторов); - юридическая – служба службы безопасности	Информационную базу составляют: - финансовая отчетность за несколько отчетных периодов; - данные по объемам отгрузки и оплате продукции за определенное время.
	проверка достоверности предоставленной информации и юридической чистоты их договорных отношений	
	2. Проведение аналитической работы	Направления аналитической работы: - оценка качества производимого товара с точки зрения возможных отказов должников от платежа из-за претензий к товару; - оценка платежеспособности потенциального клиента (возможности солидарной ответственности клиента и его дебиторов); - оценка платежеспособности дебиторов (проводится при доступе банка к финансовой отчетности дебиторов); - оценка платежной дисциплины дебиторов (своевременности осуществления платежей). Информационную базу составляют данные по срокам отгрузки и оплаты соответствующих партий товара, на основании которых финансовый агент определяет, насколько должник выполняет условия договора поставки о порядке расчетов
Уточнение неясных моментов	Решение каких-либо вопросов, возникших в процессе проверки и анализа информации и документов у сотрудников юридической службы, службы безопасности или отдела факторинговых операций	Проведение дополнительных встреч с потенциальным клиентом и его дебиторами (цель: налаживание контакта и получение доступа к их финансовой отчетности). Запрос дополнительной информации
Анализ степени риска по факторинговым операциям; принятие решения по результатам предварительной работы финансового агента	Речь идет обо всех рисках, которые несет финансовый агент на фоне большого расхождения платежей по факторингу в сроках и объемах	Особое внимание уделяется способности должников своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства, возникающие из договоров поставки. Выяснение причин просрочки платежа и др.

Различают мониторинг внутренний и внешний. В первом случае периодически (ежемесячно, поквартально) анализируется финансовая отчетность должников (если имеется доступ к их финансовой отчетности) и клиентов (при договоре с регрессом), отслеживаются возможные отклонения срока погашения задолженности от максимального периода отсрочки платежа в сторону увеличения, корректируется величина резерва на возможные потери по факторинговым операциям в зависимости от изменения суммы долга, группы риска и т.д. Во втором случае оценивается ситуация в соответствующих отраслях экономики (например, спад производства, ухудшение платежной дисциплины по отрасли в целом). Результаты внешнего мониторинга влияют на частоту проведения

внутреннего мониторинга. Например, при принадлежности клиента или должника к проблемной отрасли финансовый анализ проводится ежемесячно.

Единая схема расчета параметров факторинговой сделки включает в себя методики оценки финансового состояния клиентов и дебиторов, порядок формирования факторинговой комиссии, расчет лимитов финансирования.

В настоящее время единые методики оценки финансового состояния клиентов и дебиторов не выработаны. Критерии отбора каждый финансовый агент определяет самостоятельно в зависимости от факторинговой политики, финансовых и прочих возможностей. Информационной базой для проведения анализа финансового состояния клиентов и дебиторов и качества выполнения их обязательств друг перед другом служит анкета клиента, которая включает в себя наличие рекламаций и их причины; информацию, характеризующую дебиторов клиента, – данные об объемах поставок (среднемесячном обороте дебиторской задолженности), отсрочках платежа, финансовую отчетность (по возможности), правовые взаимоотношения поставщика и дебитора (из договора поставки).

Порядок формирования факторинговой комиссии заключается в следующем. Комиссия Фактору за факторинговые операции складывается из нескольких составляющих – процентной ставки, процентов от суммы счета-фактуры, платы за ее обработку, а также платы за управление дебиторской задолженностью. Фиксированная часть факторинговой комиссии, представляющая собой вознаграждение за управление дебиторской задолженностью и обработку документов по каждому дебитору, не зависит от суммы и срока финансирования. Это обстоятельство влияет на высокую стоимость факторинга тогда, когда сумма и срок финансирования невелики. На уменьшение стоимости факторингового обслуживания (примерно на 15-20%) влияет наличие у Фактора права регрессного требования к поставщику, поэтому последнему выгодно переуступить с правом регресса дебиторскую задолженность надежных покупателей, имеющих хорошую кредитную историю, снижая тем самым свои издержки на факторинговое обслуживание. Как правило, первоначально с новым клиентом банк заключает договор с правом регресса; соглашение о факторинге без права регресса заключается после того, как банк поработает с фирмой некоторое время и удостоверится в надежности и платежеспособности контрагентов.

В случае заключения договора без права регресса размер авансового платежа, как правило, уменьшается, а размер банковских комиссий за авансовый платеж и факторинговые услуги увеличивается. Это связано с возрастанием риска неполучения банком средств. После экономического кризиса 2008 года многие Факторы в целях сохранения финансовой устойчивости стали отказываться от безрегрессного факторинга как наиболее высокорискованного продукта [2].

В реальности ставки по факторинговым операциям не только определяются величиной бизнеса клиента и качеством передаваемой дебиторской задолженности, но во многом зависят от дополнительного сервиса. Поэтому факторинг во всем мире объективно дороже кредитования, так как кроме финансирования оборотного капитала банк предоставляет клиенту дополнительные услуги.

Размер факторингового финансирования зависит от будущих доходов компании, в то время как размер банковского кредита фактически определяется прошлыми успехами, выраженными в виде предмета залога и общего благополучного финансового состояния заемщика. Благодаря этому факторинговое финансирование становится доступным широкому кругу малых и средних российских предприятий, которые не могут рассчитывать на другие источники финансирования. Также важно, что номинальная стоимость дебиторской задолженности, как правило, фиксируется в момент ее возникновения и не уменьшается в зависимости от рыночных условий.

Хотя формально факторинг не предполагает ограничений по суммам финансирования, Факторы устанавливают на каждую компанию определенный лимит, оценивая устойчивость и перспективность как бизнеса поставщика, так и его дебиторов. При этом принимается во внимание и статистика по клиентам из различных отраслей. Так, например, промышленные предприятия аккуратнее выплачивают задолженность, чем розничные сети и винные магазины. Кроме того, последствием экономического кризиса стало увеличение сроков рассмотрения лимитов на дебиторов.

Таким образом, анализ организации факторингового обслуживания, включающей три блока: предварительную работу, работу по оформлению документов, мониторинг факторинговой сделки, показывает, что необходимо использовать скоринговые системы и коллекторские агентства.

Среди направлений совершенствования организации факторингового обслуживания предприятий можно выделить:

- повышение надежности факторингового обслуживания клиентов путем факторингового обслуживания дебитора поставщика, увеличения частоты поставок и числа дебиторов, уменьшения отсрочки платежа, информирования клиентом о неблагоприятных изменениях, произошедших с плательщиком;

- создание для банков и специализированных компаний единой схемы расчета параметров факторинговой сделки, включающей методики оценки финансового состояния клиентов и дебиторов, порядок формирования факторинговой комиссии, расчет лимитов финансирования;

- разработку методов снижения факторинговых рисков;

- информационную поддержку факторинга с помощью специализированного программного обеспечения, автоматизирующего проведение факторинговых операций, и последующего его обновления.

Библиографический список

1. Лаврик, М. Ю. Работа с клиентами в процессе факторингового обслуживания / М. Ю. Лаврик // Банковское дело. – 2005. – № 2. – С. 50-52

2. Дмитриевич, Е. Кризис – фактор / Е. Дмитриевич // Эксперт Урал. – 20 апреля 2009 г., № 15.

Статья поступила в редакцию 11.04.2012.

КУРБАТОВ Сергей Юрьевич – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник НПО «СТиС» МВД РФ.

КУРБАТОВА Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, Московский университет МВД России.

УДК 336.672

В. В. Машенкова

ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩИХ МОДЕЛЕЙ ПРЕВЕНТИВНОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы существующие подходы к превентивной диагностике предприятий, отражены основные проблемы диагностики вероятности банкротства предприятия в условиях экономики РФ.

Ключевые слова: банкротство, превентивная диагностика, кризис, множественный дискриминантный анализ.

Мировой финансовый кризис и его следствие – нестабильность на финансовых рынках – вызвали резкое увеличение числа банкротств хозяйствующих субъектов на фоне замедления и даже падения экономического роста. В связи с этим для обеспечения стабильного функционирования предприятия в условиях сложной макроэкономической ситуации необходимо не только осуществлять анализ текущего его финансового состояния, но и проводить раннюю диагностику на предмет возможного банкротства в будущем. Это обуславливает высокую актуальность развития превентивной (упреждающей) диагностики предприятия. В статье будут освещены основные, наиболее эффективные модели оценки риска банкротства, которые позволяют своевременно прогнозировать кризисные ситуации на российских предприятиях.

На данный момент существует достаточное количество подходов для определения вероятности банкротства. Одним, из них, является, концептуальный. При его применении необходимо отнести предприятие к одной из двух групп. Каждая группа содержит ряд неформализованных критериев (признаков), и руководству предприятия нужно ответить на вопрос, критерии какой группы характеризуют их предприятие. Он заключается в соотношении разных групп признаков банкротства. К первой группе относятся показатели, свидетельствующие о возможных финансовых затруднениях и вероятности банкротства в недалеком будущем:

- повторяющиеся существенные потери в основной деятельности, выражающиеся в хроническом спаде производства, сокращении объемов продаж и хронической убыточности;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция к их снижению;
- наличие хронической просроченной кредиторской и дебиторской задолженности;
- увеличение до опасных пределов доли заемного капитала в общей его сумме;
- дефицит собственного оборотного капитала;
- систематическое увеличение продолжительности оборота капитала;
- наличие сверхнормативных запасов сырья и готовой продукции;
- использование новых источников финансовых ресурсов на невыгодных условиях;
- неблагоприятные изменения в портфеле заказов;
- падение рыночной стоимости акций предприятия;
- снижение производственного потенциала.

Во вторую группу входят критерии, неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое, но сигнализируют о возможности резкого его ухудшения в будущем при неприятии действенных мер. К ним относятся:

- чрезмерная зависимость предприятия от какого-либо одного конкретного проекта, типа оборудования, вида актива, рынка сырья или рынка сбыта;
- потеря ключевых контрагентов;
- недооценка обновления техники и технологии;
- потеря опытных сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои, неритмичная работа;
- неэффективные долгосрочные соглашения;
- недостаточность капитальных вложений и т.д.

К достоинствам этой системы индикаторов возможного банкротства можно отнести системный и комплексный подходы, а к недостаткам – более высокую степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, информативный характер рассчитанных показателей, субъективность прогнозного решения. [3]

Следующим, достаточно распространенным подходом является использование прогнозных моделей. Ранние модели были одномерными, т.е. построенными на значениях какого-либо одного коэффициента. Впоследствии они стали усложняться за счет вовлечения в анализ все большего количества коэффициентов, что позволило анализировать состояние предприятия по большим направлениям.

В настоящее время наиболее часто используются модели, основанные на множественном дискриминантном анализе (МДА).

Дискриминантная функция имеет следующий общий вид:

$$Z = a_0 + \sum_{i=1}^n a_i \times f_i, \quad (1)$$

где a_0 и a_i – некоторые параметры (коэффициенты регрессии);
 f_i – факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика (например, финансовые коэффициенты). [7]

К таким моделям относятся такие, как модели Альтмана, Лиса, Таффлера, Тишоу, разработанные для предприятий США и Великобритании. Наибольшее распространение получили двухфакторная, пятифакторная и семифакторная модели прогнозирования банкротства Альтмана (Z-счет). В зависимости от значения Z-счета, включающего факторы оценки активов и обязательств на основе анализа структуры баланса, прогнозируется вероятность банкротства.

Так, например пятифакторная модель Альтмана имеет следующий вид:

$$Z = 1,2x_1 + 1,4x_2 + 3,3x_3 + 0,6x_4 + 0,999x_5, \quad (2)$$

где, Z – надежность, степень отдаленности от банкротства;

x_1 – собственные оборотные средства / всего активов;

x_2 – чистая прибыль / всего активов;

x_3 – прибыль до уплаты налогов и процентов / всего активов;

x_4 – собственный капитал (рыночная оценка) / привлеченный капитал;

x_5 – выручка (нетто) от реализации / всего активов.

Если $z > 2,675$, то банкротство предприятию в ближайшие 2-3 года не грозит.

Несмотря на относительную простоту использования этой модели для оценки угрозы банкротства, следует обратить внимание на то, что применения модели Альтмана в изложенном виде не позволяет получить объективных результатов в современных российских условиях [11]. Эта модель строилась по данным 1946-1968 гг., учитывающим особенности внешней и внутренней среды и оценки активов американских промышленных предприятий. Однако данный показатель стал практически стандартным при оценке вероятности оценки банкротства предприятий. [23] То же самое можно сказать про модели Лиса, Таффлера, Тишоу, и как показывает практика, достоверность результатов этих моделей в условиях Российского рынка оставляет желать лучшего, в процентном выражении она составляет где-то 70-75%.

Российские учеными так же было разработано ряд моделей на основе МДА, это модели Вишнякова А. Д., Колосова А. В., Шемякина В. Л., Зайцевой О. П., Сайфуллина Р. С., Кадыкова Г. Г. Несмотря на то, что при разработке данных моделей были учтены особенности российского рынка, достоверность результатов, как и у зарубежных коллег, осталась на уровне 70-75 %.

Необходимо отметить, что практическое применение дискриминантных многофакторных моделей диагностики банкротства в России в современных условиях сдерживается из-за следующих факторов:

1) отсутствие методических разработок, позволяющих использовать модели в условиях национального стандарта финансовой отчетности;

2) несовершенство рынка ценных корпоративных бумаг и ненадежности оценок курсовой стоимости акций на неорганизованном фондовом рынке;

3) несоответствие балансовой и рыночной стоимости активов предприятий, поскольку методы достижения этого соответствия – спонтанные переоценки активов в централизованном порядке по единым коэффициентам – не могут обеспечить реальное соответствие балансовой и рыночной стоимости активов. [1]

Попытки практического применения в современной России дискриминантных факторных моделей приводят к дискриминации последних. Из вышеизложенного следует, что в настоящее время существует острая необходимость разработки новых методик диагностики состоятельности отечественных предприятий, оценки риска банкротства предприятий в условиях России и роли факторов, влияющих на их несостоятельность. Неправильно было бы утверждать, что этот вопрос остается в тени у современных ученых-экономистов. В последнее время в экономической литературе все чаще рассматриваются новые разработки в этой области.

С учетом преимуществ и недостатков подходов к оценке риска банкротства, используемых как в зарубежной, так и в российской практике, была разработана комплексная модель оценки риска банкротства предприятия. Следует заметить, что разработана модель была, не на основе МДА, а с использованием \logit -анализа, являющимся новым для России. Ряд исследований (в частности, С. Lennox (1999)) показал, что на практике \logit -модели позволяют получить значительно более эффективные оценки риска банкротства, чем теоретически может обеспечить МДА.

Для расчета вероятности банкротства необходимо рассчитать следующий показатель:

$$\text{ККР}^{\text{бп}} = \frac{e^z}{1 + e^z} \quad (3)$$

$$z = \text{вк}_0 + \text{вк}_1 * \text{ВП} + \text{вк}_2 * \text{КИ} + \text{вк}_3 * \text{К}_{\text{тл}} + \text{вк}_4 * \frac{\text{П до нал, \%}}{\%} + \text{вк}_5 * \text{Ln}(\text{СК}) + \text{вк}_6 * \text{СР}_{\text{цб}} + \text{вк}_7 * \text{РП} + \text{вк}_8 * \text{R}_A + \text{вк}_9 * \text{R}_{\text{СК}} + \text{вк}_{10} * \text{T}_{\text{пр ск}} + \text{вк}_{11} * \text{T}_{\text{пр а}}$$

где, $\text{ККР}^{\text{бп}}$ – комплексный критерий риска банкротства предприятия;

ВП – фактор, характеризующий «возраст» предприятия. Принимает значение 0, если предприятие было создано более 10 лет назад, и значение 1 -если менее 10 лет;

КИ – фактор, характеризующий кредитную историю предприятия. В случае, если кредитная история предприятия является положительной, то данный фактор принимает значение 0, в противном случае ему присваивается значение 1;

$\text{К}_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$\frac{\text{П до нал, \%}}{\%}$ – отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к уплаченным процентам;

$\text{Ln}(\text{СК})$ – натуральный логарифм собственного капитала предприятия;

$\text{СР}_{\text{цб}}$ – ставка рефинансирования ЦБ;

РП – фактор, характеризующий деятельность предприятия с точки зрения его региональной принадлежности. Принимает значение 0, если предприятие находится в Москве или Санкт-Петербурге, и 1 – если в других регионах России.

R_A – рентабельность активов предприятия;

$\text{R}_{\text{СК}}$ – рентабельность собственного капитала предприятия;

$\text{T}_{\text{пр ск}}$ – темп прироста собственного капитала предприятия;

$\text{T}_{\text{пр а}}$ – темп прироста активов предприятия;

$\text{вк}_0, \dots, \text{вк}_{11}$ – весовые коэффициенты

Значение весовых коэффициентов в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия представлены в таблице 1.

Таблица 1
Значение весовых коэффициентов в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия

Фактор модели	Коэффициент	Промышленность	ТЭК	Торговля	С/Х
Константа	ВК ₀	10,2137	30,7371	35,0326	13,5065
ВП	ВК ₁	0,0303	3,7033	4,1834	0,2753
КИ	ВК ₂	6,7543	8,9734	9,0817	6,6637
К _{тл}	ВК ₃	-3,7093	-8,6711	-8,7792	-7,0113
П до нал, % %/%	ВК ₄	-1,5985	-7,0110	-8,5601	-2,3915
Лп(СК)	ВК ₅	-0,564	-1,6427	-1,6834	-1,0028
СР _{цб}	ВК ₆	-0,1254	-0,1399	-0,4923	-0,29
РП	ВК ₇	-1,3698	-0,6913	-0,8023	-1,5742
R _A	ВК ₈	-6,3609	-5,0894	-8,4776	-6,1679
R _{СК}	ВК ₉	-0,2833	-15,3882	-10,8005	-2,3624
T _{пр ск}	ВК ₁₀	2,5966	7,3667	7,1862	2,8715
T _{пр а}	ВК ₁₁	-7,3087	-22,0294	-22,7614	-6,9339

Предложенная модель включает ряд ключевых факторов, так же в ней впервые принимается во внимание фактор, характеризующий кредитную историю предприятия, который ранее не учитывался ни в российских, ни в зарубежных моделях. Включение данного фактора в модель позволит оценить риск банкротства не только с точки зрения прогноза деятельности анализируемого предприятия в обозримом будущем, но и, что очень важно, учесть его кредитоспособность в прошлом. Поскольку в России на сегодняшний день существует институт бюро кредитных историй, получение данных подобного рода относительно того или иного предприятия не представляет каких-либо затруднений.

В соответствии с вышеизложенной моделью оценки риска банкротства, зоны риска банкротства делятся на 5 категорий (см. табл. 2). Данное деление имеет «шаг» 20% и позволяет отнести предприятие в ту или иную категорию риска. При этом следует подчеркнуть, что расчет итогового показателя в соответствии с предложенной моделью целесообразно проводить с определенной периодичностью и анализировать его динамику, что позволит финансовому менеджеру определить, в какую сторону движется развитие предприятия и своевременно принять меры по предотвращению банкротства.

Таблица 2
Диапазоны принятия решений в соответствии с комплексной моделью оценки риска банкротства предприятия

Значение комплексного критерия	Характеристика риска банкротства предприятия
$0,8 < \text{KKP}^{\text{оп}} < 1$	Максимальный риск банкротства
$0,6 < \text{KKP}^{\text{оп}} < 0,8$	Высокий риск банкротства
$0,4 < \text{KKP}^{\text{оп}} < 0,6$	Средний риск банкротства
$0,2 < \text{KKP}^{\text{оп}} < 0,4$	Низкий риск банкротства
$0 < \text{KKP}^{\text{оп}} < 0,2$	Минимальный риск банкротства

Как показала проведенная апробация, точность оценки риска банкротства на основе предложенной модели составила 85,6%. Полученный результат является удовлетворительным с практической точки зрения: на сегодняшний день, как уже было сказано ранее, большинство применяемых подходов позволяет правильно спрогнозировать вероятность банкротства в 70-75% случаев, и ни одна модель оценки риска банкротства не может обеспечить точность 100%. [19]

Так же заслуживает внимания рейтинговая модель Л. В. Донцовой и Никифоровой. Главная цель, преследуемая установлением рейтинга в данном случае, – это определение близости или удаления от угрозы банкротства. Другими словами, предложена методика, заключающаяся в классификации предприятий, по степени риска исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости и рейтинга каждого показателя. Система показателей и их рейтинговая оценка, выраженная в баллах, представлена в таблице 3.

Все выше перечисленные подходы оценки вероятности банкротства заслуживают внимания, и могут использоваться, как эффективное дополнение к методам оценки финансового состояния предприятия, что позволит их финансовым службам проводить постоянный мониторинг на предмет возможного банкротства.

Таблица 3

Группировка предприятий по критериям оценки финансового состояния

Показатели	Границы классов согласно критериям					
	I класс, балл	II класс, балл	III класс, балл	IV класс, балл	V класс, балл	VI класс, балл
Коэффициент абсолютной ликвидности	предприятия с хорошим запасом финансовой устойчивости, позволяющим быть уверенным в возврате заемных средств	предприятия, демонстрирующие некоторую степень риска по задолженности, но еще не рассматриваются как рискованные	проблемные предприятия. Здесь вряд ли существует риск потери средств, но полное получение процентов представляется сомнительным	предприятия с высоким риском банкротства даже после принятия мер по финансовому оздоровлению. Кредиторы рискуют потерять свои средства и проценты	V класс, балл	VI класс, балл
Коэффициент быстрой ликвидности						
Коэффициент текущей ликвидности						
Коэффициент финансовой независимости						
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами						
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом						
Минимальное значение границы						

Данная статья ставила целью очертить проблематику диагностики банкротства российских предприятий и дать представление о состоянии этого вопроса в отечественной и зарубежной теории и практике. Отдельные вопросы, затронутые в статье, требуют отдельного серьезного исследования.

Библиографический список

1. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Градов А. П. и др. – СПб., 2007. – 510 с.
3. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров. – М.: Дело и Сервис, 2006.
4. Давыдова, Г. В. Методика количественной оценки риска банкротства предприятий / Г. В. Давыдова, А. Ю. Беликов // Управление риском. – 2006. – № 3. – С. 13-20.
5. Каримов, Р. Н. Основы дискриминантного анализа / Р. Н. Каримов: учебно-методическое пособие. – Саратов: СГТУ, 2002.
6. Лапуста, М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: Финансы и статистика, 2007.
7. Лео Хоа Суан. Оценка и прогнозирование банкротства предприятия: диссертация кандидата экономических наук / Лео Хоа Суан. – М., 1999. – 180 с.
8. Свиридова, Н. В. Рейтинговый анализ в исследовании финансового состояния организаций / Н. В. Свиридова // Финансы. – 2007. – № 12. – С. 62-64.
9. Хайдаршина, Г. А. Комплексная модель оценки риска банкротства / Г. А. Хайдаршина // Финансы. – 2009. – № 2. – С. 67-69.
10. Хохлов, Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. – М.: Юнити-дана, 2007. – 239 с.
11. Чекмазова, С. И. Гибкое превентивное развитие как основа эффективной системы экономической безопасности предприятия / С. И. Чекмазова // Вопросы экономических наук. – 2007. – № 5. – С. 21-24.
12. Чернова, Г. В. Практика управления рисками на уровне предприятия / Г. В. Чернова. – СПб: Питер, 2007. – 176 с.
13. www.finic.by.ru.

Статья поступила в редакцию 15.04.2012.

МАШЕНКОВА Вера Викторовна – инспектор, Волго-Вятский банк Сбербанка России.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332

М. В. Романова

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

Статья посвящена актуальным вопросам формирования и развития региональных инновационных систем. Обосновывается значимость и необходимость формирования инновационной системы в экономике страны на уровне народного хозяйства в целом и хозяйственных комплексов отдельных регионов. Особое внимание уделяется характеристике особенностей и оценке состояния инновационного развития регионов РФ. Изложены отдельные условия, организационные положения и факторы развития региональных инновационных систем.

Ключевые слова: *Инновации, инновационная деятельность, региональная инновационная система.*

Уже более десяти лет проблема диверсификации структуры российской экономики и снижения ее зависимости от природных ресурсов стоит в повестке дня российской экономической политики. Даже в благополучные предкризисные годы существовало широко распространенное понимание того, что экономический рост был обеспечен преходящими факторами и, что необходимо предпринимать шаги в направлении перехода России к устойчивому росту, основанному на инновациях.

Переход на инновационный путь стал возможен благодаря созданию национальных инновационных систем (НИС), что по данным исследований, проведенных в США, является главным достижением XX века. Обобщение отечественного и зарубежного опыта показывает, что НИС представляет собой, по своей сути, институциональную основу инновационного развития национальной экономики, создающую необходимые условия и ресурсы для эффективной научной, научно-технической и инновационной деятельности в стране. Она охватывает всю совокупность субъектов и объектов научно-инновационной деятельности в базисных сферах экономики: науке, образовании, производстве, рынке и комплекс институтов правового, финансового, социального характера, обеспечивающих инновационные процессы. Однако формирование национальной инновационной системы целесообразно осуществлять, начиная с региональных инновационных систем (РИС), учитывающих ресурсную обеспеченность и инновационный потенциал территорий. В связи с этим в современных условиях значительно повышается роль региона в качестве субнациональной пространственной инновационной единицы, а формирование региональных инновационных систем уже приняло характер закономерной тенденции в инновационном развитии страны.

Актуальность регионального аспекта инновационного развития продиктована не только внешними вызовами, но и необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны. Высокий уровень дифференциации социально-экономического развития субъектов создает угрозы целостности экономического пространства РФ и ведет к ежегодным потерям в 2-3% ВВП.

Как показывает мировой опыт, региональные инновационные системы не складываются стихийно из разнородных усилий экономических субъектов. Их формирование является след-

ствием целенаправленной экономической политики, учитывающей, с одной стороны, имеющиеся в регионе условия, с другой – принципы и закономерности создания РИС, существующие в зарубежной практике. Результативность инновационной деятельности в значительной степени зависит от институциональных условий создания инноваций, наличия в регионе инновационной инфраструктуры, степени и характера взаимодействия экономических агентов, их заинтересованности в повышении эффективности своей деятельности посредством совершенствования технологий. На современном этапе, несмотря на все предпринятые органами государственной власти действия, в большинстве регионов России не удалось достичь достаточного уровня системности в формировании условий развития РИС.

В настоящее время усиливается значение инновационного фактора в экономике страны. В современных условиях развитие науки становится неперенным условием создания предпосылок устойчивого духовного, интеллектуального, научно-технического и социально-экономического развития общества и государства. Высокие технологии – это та сфера, которая может решить самые амбициозные задачи в социально-экономическом развитии любого государства. Именно они являются тем мощным рычагом, с помощью которого многие страны не только преодолевают спад в экономике, но и обеспечивают ее структурную перестройку и насыщают рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией.

Устойчивое развитие таких сложных открытых социально-экономических систем, как регион, в современных условиях невозможно без масштабного системного использования результатов научно-технической деятельности, опоры на инновации. Чтобы эти результаты нашли применение, необходима адекватная организация инновационных процессов. А это, в свою очередь, требует построения соответствующей системы управления, способной взять на себя выполнение обозначенных функций.

Во всем мире инновационная деятельность рассматривается сегодня как одно из главных условий модернизации экономики. Традиционные отрасли производства во многом исчерпали как экстенсивные, так и интенсивные возможности своего развития. Поэтому во многих странах выдвигаются на первый план уже не эти отрасли, еще недавно определявшие «лицо» экономики всех промышленно развитых государств, а совсем иные, основанные на использовании новейших технологий. Например, в Германии, почти 100% прироста ВВП осуществляется за счет использования результатов научных исследований и инноваций. Тайвань, на опыт которого в области использования высоких технологий любят ссылаться многие исследователи, за счет малого и среднего бизнеса обеспечивает 78% занятости и 45% ВВП своей страны.

Технологический бизнес – один из наиболее прибыльных и почти закрытых областей предпринимательства. Внедрение новых технологий в промышленное производство, как показывает практика, позволяет осуществить качественный прорыв на мировом рынке товаров и услуг. Конкурентоспособными в данной сфере являются лишь фирмы нескольких наиболее развитых стран, а остальные развитые и развивающиеся страны обречены на пассивную роль получателя, потребителя новой технологии. В развитых странах высокотехнологический комплекс определяет экономический рост и «тянет» за собой всю остальную экономику, заставляя ее адаптироваться к высоким технологиям [1].

Создание, внедрение и широкое распространение новых продуктов, услуг, технологических процессов становятся ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота, улучшения качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Все это предопределяет конкурентоспособность предприятий региона на внутреннем и мировом рынках, улучшает социально-экономическую ситуацию в стране.

Современная типология стран мирового сообщества берет за основу уже не мощь вооруженных сил, экономические показатели (бедные и богатые страны, индустриальные и сельскохозяйственные и т. п.), а способность производить и реализовывать высокие технологии. С этой точки зрения страны делятся на сырьевые, товаропроизводящие, производящие технологии и производящие научные знания и высокие технологии. Страны, принадлежащие к последней группе, одновременно являются мировыми экономическими, технологическими, научными и военными лидерами.

Инновации, воплощенные в новых научных знаниях, изделиях, технологиях, услугах, оборудовании, квалификации кадров, организации производства, являются главным фактором конкурентоспособности во всех экономически развитых странах. Доля прироста валового внутреннего продукта за счет инноваций в этих странах составляет более 75%. Один процент прироста ВВП дает в экономически развитых странах 0,7% прироста дохода бюджета, именно по-

этому обеспечение устойчивого инновационного развития регионов России позволит решить такую важную задачу реализации государственной политики, как поддержание конкурентоспособности и достижение высокого уровня жизни населения.

Элементы инновационной инфраструктуры интегрируются на метауровне в единую инновационную систему. Такая система получила в последнее время название национальной инновационной системы (НИС).

Формирование эффективной РИС может быть достигнуто при наличии следующих условий:

- необходимого уровня развития научно-технического потенциала региона;
- конкурентных преимуществ региона;
- достаточно ёмких рынков сбыта инновационной продукции хозяйственного комплекса региона;
- источников финансовых средств;
- реальной поддержки инновационного развития территории со стороны органов власти.

Библиографический список

1. Нечепуренк, М. Н. Инновации как базисный фактор устойчивого развития / М. Н. Нечепуренко// Аспирант и соискатель. – 2008. – № 1. – С. 23-28.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 990 с.
4. Инновации: учебное пособие / А. В. Барышева, [и др.]. – 2-е изд. – М.: Дашков и К', 2008. – 381 с.

Статья поступила в редакцию 09.04.2012.

РОМАНОВА Марина Валерьевна – аспирант кафедры финансов, Чебоксарский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

УДК 37.014

Ю. П. Куликова

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ОПЫТ ИНТЕГРАЦИИ ОБРАЗОВАНИЯ, НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БИЗНЕСА В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

Сегодня в мире наглядно проявился комплекс закономерностей, связанных с формированием «новой» экономики, базирующейся на знаниях, одной из особенностей которой является самая тесная, масштабная и многосторонняя интеграция образовательной, научной деятельности и бизнеса, проявляющаяся как на национальном уровне, так и в процессе глобализации мирового хозяйства.

Ключевые слова: инновация, синергетический эффект, интеграция образования, научной деятельности и бизнеса.

Сегодня в мире наглядно проявился комплекс закономерностей, связанных с формированием «новой» экономики, базирующейся на знаниях, одной из особенностей которой является самая тесная, масштабная и многосторонняя интеграция образовательной, научной деятельности и бизнеса, проявляющаяся как на национальном уровне, так и в процессе глобализации мирового хозяйства. Мировые страны-лидеры сумели на протяжении XX века достаточно эффективно интегрировать науку, образование и бизнес (в частности, через развитие университетских комплексов, сетевых структур и др.).

Под интеграцией образования, научной деятельности и бизнеса высшего образовательного учреждения следует понимать развитие устойчивых взаимосвязей между данными сферами деятельности [1, с. 87].

Уровень интеллектуальных бизнес-услуг в зарубежных странах тесно коррелирует с уровнем развития науки и образования. Необходимо отметить, что в ряде стран имеют место свои особенности такого развития.

По оценкам Всемирного банка, 76% национального богатства США составляет человеческий капитал, то есть накопленные населением знания и умения, используемые для нахождения эффективных решений в производственной деятельности и повседневной жизни. Фактический воспроизводимый капитал дает 19% богатства США, на природный фактор приходится остальные 5%.

В Западной Европе – соответственно 74, 24 и 2%. Благосостояние России держится вполнину (50%) на человеческом капитале, 10% дает воспроизводимый капитал и 40% обеспечивает природа. В США половина роста ВВП обеспечивается научно-техническими новшествами, что является результатом функционирования человеческого капитала.

Вступление России в общее Европейское образовательное пространство (Болонская декларация) требует унификации процессов обеспечения и гарантии качества предоставляемых услуг в системе высшего образования [2, с. 119].

Результатом данной унификации должна стать модернизированная система российского высшего профессионального образования, имеющая международно-признанный уровень качества [3, с. 120].

Одним из множества путей при создании такой системы является переход на европейскую модель двухуровневой формы высшего образования в соответствии с Болонской Конвенцией: бакалавриат-магистратура. При этом надо отметить, что не все европейские страны, строго придерживаются такой модели, не говоря уже о таких странах, как США, Китай, Япония, Индия.

В развитых странах государственная политика в области образования становится все более важной частью национальной инновационной системы, приобретает новые черты, что обусловлено интеллектуализацией труда и других сторон человеческой деятельности. Экономический рост и развитие общества напрямую зависят от воспроизводства «человека знаний»:

- знание и образование приобретают все большую экономическую ценность
- являются основой достижения высокого уровня технологического развития, создания новых, более совершенных форм производства, что обеспечивает значительно больший прирост ВВП по сравнению с физическим капиталом;
- способствуют высокому уровню экономического развития, что проявляется в повышении конкурентоспособности товаров и услуг, улучшении финансовых результатов и финансового состояния субъектов национальной экономики и, соответственно сотрудников организации и общества в целом; сокращается срок возврата вложенных обществом средств в образование индивида;
- оказывают положительное влияние на социальные процессы в обществе, что проявляется в социализации результатов деятельности, в возвышении роли человека, так как образованный индивид способен формировать здоровую социальную среду, адаптироваться к быстро меняющимся условиям;
- обуславливают разрешение противоречий в развитии самой системы образования, которая, с одной стороны, является сферой распространения научных знаний и генерирования собственно образовательного знания, а с другой стороны – ей свойственен в значительной степени консерватизм, поскольку повторение и воспроизведение репродуктивного характера является предпосылкой сохранения социума [4, с. 17].

В США половина роста ВВП обеспечивается научно-техническими новшествами, что является результатом функционирования человеческого капитала. Образование также оказывает положительное воздействие на социальные процессы в обществе: хорошо образованный человек законопослушнее, сам способен формировать здоровую социальную среду, легче адаптируется в изменяющемся обществе. Именно поэтому управление «производством» и «передачей» знаний становится стержневым элементом экономического прогресса [5, с. 119].

Беспрецедентный скачок в развитии систем образования большинства стран мира, и формирование единого образовательного пространства вызваны тем, что управление производством и передачей знаний становится стержневым компонентом механизма государственного регулирования экономического прогресса, в основе которого лежат коренные изменения в мировой науке, технике, технологии, а также процессы, связанные с информатизацией и автоматизацией.

В рамках национальной инновационной системы государство формирует и осуществляет научно-техническую и инновационную политику с целью достижения и поддержания высокого уровня конкурентоспособности и эффективности экономики страны.

Если обратиться к практике зарубежных стран, то, вне зависимости от сходства и различий национальных моделей научно-образовательного процесса, основные направления их политики в этой сфере формируются через своего рода «систему координат», особое место в которой занимают именно цели и задачи государства.

Интеграция образования, исследовательской деятельности и производства в зарубежных университетах складывалась на протяжении второй половины XIX-начала XXI века. Апробированные модели интеграции доказали свою жизнеспособность и, более того, перспективность. К примеру, американская модель интеграции, являясь одной из самых продуктивных, показательна в том аспекте, что выпускники таких вузов чаще всего становятся лауреатами нобелевских премий. Именно их пилотные разработки вырастают затем до конвейерного потока в гигантских технологических компаниях, обеспечивающих одновременно научно-техническое развитие и многомиллионные прибыли. Формы интеграции указанных процессов в каждой

стране, а отчасти и в отдельно взятом университете осуществляются специфично, что обуславливает необходимость исследования многообразия форм интеграции на примере университетов американской модели, японской (азиатской) модели и европейской модели смешанных типов. Интегрированный информационный обмен осуществляется не только между студентами, но и между студентами и преподавателями.

В современном мире интеграция образования, исследовательской деятельности и бизнеса в высшей школе за рубежом является важнейшим компонентом в социально-экономическом развитии множества стран. Интеграционная модель осуществляет свое функционирование на базе технопарков (технополисов). Именно здесь студенты получают не только новые знания, но также используют эти знания в научно-исследовательской деятельности, ставят эксперименты, до получения практического результата, который впоследствии применяют в технологическом процессе в стенах уже, собственно, венчурной фирмы.

Библиографический список

1. Карлофф, Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 2007. – 239 с.
2. Карнаухов, С. Б. Методы анализа и обработки данных для мониторинга регионального рынка образовательных услуг / С. Б. Карнаухов. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2007. – 236 с.
3. Кастельс, М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура: пер с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
4. Качалов, В. А. Системы менеджмента на основе ISO 9001:2008, ISO19001:2004, OHSAS18001:2007 и ILO-OSH 2001 / В. А. Качалов: конспект системного менеджера: в 2 т. – М.: ИздАТ, 2009. – 356 с.
5. Келс, Г. Р. Процесс самооценки / Г. Р. Келс. – М.: МОНФ, 2008. – 263 с.

Статья поступила в редакцию 03.05.2012.

КУЛИКОВА Юлия Павловна – соискатель, ГБОУ ВПО Московской области «Финансово-технологическая Академия».

УДК 37.014

Ю. П. Куликова

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ

Сегодня в мире наглядно проявился комплекс закономерностей, связанных с формированием «новой» экономики, базирующейся на знаниях, одной из особенностей которой является самая тесная, масштабная и многосторонняя интеграция образовательной, научной деятельности и бизнеса, проявляющаяся как на национальном уровне, так и в процессе глобализации мирового хозяйства.

Ключевые слова: инновация, синергетический эффект, интеграция образования, научной деятельности и бизнеса.

В рамках национальной инновационной системы государство формирует и осуществляет научно-техническую и инновационную политику с целью достижения и поддержания высокого уровня конкурентоспособности и эффективности экономики страны.

Если обратиться к практике зарубежных стран, то, вне зависимости от сходства и различий национальных моделей научно-образовательного процесса, основные направления их политики в этой сфере формируются через своего рода «систему координат», особое место в которой занимают именно цели и задачи государства.

Интеграция образования, исследовательской деятельности и производства в зарубежных университетах складывалась на протяжении второй половины XIX-начала XXI века. Апробированные модели интеграции доказали свою жизнеспособность и, более того, перспективность. К примеру, американская модель интеграции, являясь одной из самых продуктивных, показательна в том аспекте, что выпускники таких вузов чаще всего становятся лауреатами нобелевских премий. Именно их пилотные разработки вырастают затем до конвейерного потока в гигантских технологических компаниях, обеспечивающих одновременно научно-техническое развитие и многомиллионные прибыли. Формы интеграции указанных процессов в каждой стране, а отчасти и в отдельно взятом университете осуществляются специфично, что обуславливает необходимость исследования многообразия форм интеграции на примере университетов американской модели, японской (азиатской) модели и европейской модели смешанных типов. Интегрированный информационный обмен осуществляется не только между студентами, но и между студентами и преподавателями. Стоит отметить тот факт, что университеты, основанные на такой форме интеграции, пользуются наибольшей поддержкой из бюджета федерального правительства для проведения научной и образовательной деятельности. Примерно 100 ведущих исследовательских университетов США получают 95% средств федерального бюджета для исследовательских и образовательных целей. Подготовка специалистов высшей квалификации также сосредоточена в исследовательских университетах: 60% всех докторантов США подготовлено в 50 исследовательских университетах. Эти университеты имеют большее число студентов, обучающихся по магистерским программам, имеют лучшее соотношение между численностью преподавателей и студентов (1:6), в то время как в обычных вузах это соотношение (1:12).

Вокруг университетов создаются исследовательские парки как форма интегрированного развития науки, образования и бизнеса. Согласно мнению автора, исследовательский парк представляет собой объединенную вокруг научного центра (исследовательского университета) научно-производственную, учебную и социально-культурную зону обеспечения непрерывного инновационного цикла. Суть концепции исследовательского парка состоит в создании особой инфраструктуры, обеспечивающей связь исследовательского центра и бизнеса, порождающей и поддерживающей на стартовом этапе малые высокотехнологичные предприятия. Исследовательский парк существует как бы в поле притяжения университета, и его структура состоит из двух основных блоков – малых инновационных предприятий и подразделений их обслуживания и поддержки.

В настоящее время развитие полноценного крупного бизнеса невозможно без сотрудничества с наукой. Наиболее ярким тому примером могут выступать технопарки, заключающие в себе важнейший интеграционный процесс науки, образования и производства. «Научный парк» или индустриальный парк (технопарк) служит для развития наукоемких технологий, наукоемких фирм.

Автором отмечается, что именно кризис в экономике всегда был толчком к созданию технопарков (Великобритания, Франция, Германия и др.). Их создание – эффективный механизм возрождения и выхода из кризисных ситуаций, результат их деятельности – экономически благополучные регионы, сотни тысяч новых рабочих мест.

Как показывает опыт, в каждом конкретном случае, при создании научного парка, необходимо базовую модель адаптировать к местным условиям, задачам, финансовой и правовой системе.

В настоящее время в мире насчитывается около 400 научных парков. Множество других находятся на стадии создания.

Предпосылки развития интегративных комплексов в образовании, науке и бизнесе складываются из политических, нормативно-правовых, экономических и социально-культурных условий. Политические условия реализуются на государственном уровне, выступают как актуализация потребности в изменении сложившихся и устойчиво сохранявшихся социальных практик. Такая потребность возникает в ответ на социальные изменения в мире: ускорение научно-технического прогресса, интенсификация процессов информатизации и т.д. Однако ее реализация требует целенаправленных усилий, которые должны быть предприняты, прежде всего, государственной властью.

Как видим, интеграция образования, исследовательской деятельности и бизнеса в высшей школе за рубежом является важнейшим компонентом в социально-экономическом развитии множества стран. Интеграционная модель осуществляет свое функционирование на базе технопарков (технополисов). Именно здесь студенты получают не только новые знания, но также используют эти знания в научно-исследовательской деятельности, ставят эксперименты, до получения практического результата, который впоследствии применяют в технологическом процессе в стенах уже, собственно, венчурной фирмы.

На основании изучения зарубежного опыта можно сделать важный вывод, что только интеграция образования, научной деятельности и бизнеса в высшей школе способна создать систему своевременно подготовленных специалистов для ключевых сфер экономики России и специалистов международного уровня.

Библиографический список

6. Карлофф, Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М.: Экономика, 2007. – 239 с.
7. Карнаухов, С. Б. Методы анализа и обработки данных для мониторинга регионального рынка образовательных услуг / С. Б. Карнаухов. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2007. – 236 с.
8. Кастельс, М. Информационная эпоха: Экономика, общество и культура: пер с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
9. Качалов, В. А. Системы менеджмента на основе ISO 9001:2008, ISO19001:2004, OHSAS18001:2007 и ILO-OSH 2001 / В. А. Качалов: конспект системного менеджера: в 2 т. – М.: ИздАТ, 2009. – 356 с.
10. Келс, Г. Р. Процесс самооценки / Г. Р. Келс. – М.: МОНФ, 2008. – 263 с.

Статья поступила в редакцию 03.05.2012.

КУЛИКОВА Юлия Павловна – соискатель, ГБОУ ВПО Московской области «Финансово-технологическая Академия».

СВЕЖИЙ ВЗГЛЯД

УДК 336.1

И. В. Плесовских

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАТЕГИЯ ЕЕ РАЗВИТИЯ

В статье проанализирована бюджетная система Российской Федерации: охарактеризована структура бюджетной системы, ее состав, особенности формирования доходов федерального бюджета совершенствования направления расходования бюджетных средств. Сформулированы основные направления совершенствования бюджетной системы.

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, бюджетная политика, доход, расход.

Бюджет и денежное обращение являются барометром экономического и социального состояния и политического положения государства. Бюджетная система позволяет осуществлять регулирование экономических и социальных процессов в интересах всех членов общества. Успех экономической стабилизации в государстве во многом зависит от реформы бюджетной системы, от создания оптимальных форм бюджетных взаимоотношений. Четко работающего механизма выравнивания горизонтальных и вертикальных дисбалансов бюджетов всех уровней, снятия социальной напряженности в стране. Бюджетная система России находится в стадии становления, вырабатывается законодательный механизм перераспределения компетенций между федеральными и территориальными уровнями власти, органами местного самоуправления. Таким образом, актуальность данной работы заключается в первостепенной важности бюджета для функционирования национальной экономики, в его формировании и исполнении регулирующей роли в использовании ВВП.

В процессе мобилизации ресурсов в бюджет и использования денежных из бюджета возникают финансово-кредитные отношения между властью в лице государства, налогоплательщиками и получателями бюджетных ассигнований. Эти отношения строятся в соответствии с бюджетной политикой. Под бюджетной политикой понимается многосторонний процесс, включающий действия органов власти всех уровней не только в бюджетной сфере, но и в налоговой, ценовой, кредитной и в целом в финансовой. Важной частью бюджетной политики является бюджетный процесс, который представляет собой регламентированный органами права деятельность органов государственной власти, органом местного самоуправления и участников бюджетов государственных внебюджетных фондов.

Из всех видов бюджетов образуется бюджетная система государства. Основы бюджетной системы определяются формой государственного устройства страны, действующими в ней законодательными актами. Бюджетная система представляет собой совокупность бюджетов государства, административно-территориальных образований самостоятельных в бюджетном отношении государственных учреждений и фондов, основанная на экономических отношениях, государственном устройстве и правовых нормах. Бюджетная система государства является чрезвычайно важной категорией финансов и инструментом финансовой политики. Этому способствуют выполняемые ею функции: экономическая, социальная, политическая, финансирование государственных органов власти. От формы государственного и административного уст-

ройства зависит также построение бюджетной системы. Российская Федерация является государством с федеративным типом устройства, и характеризуется трехзвенной бюджетной системой, которая состоит из федерального бюджета, бюджетов членов федерации и местных бюджетов.

Существование бюджетной системы возможно благодаря совокупности доходов, поступающих в бюджет и расходов. К доходам бюджета относятся: налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления. Основными формами расходов бюджета являются: общегосударственные вопросы, национальная оборона, национальная экономика, образование, здравоохранение и спорт и т.д.

Основные параметры бюджетной системы заключаются в ключевых макроэкономических индикаторах. По итогам 2011 года уровень инфляции в России составил 6,5%. Данные за 2011 год показывают, что доходы федерального бюджета составили 10303,4 млрд. рублей, и увеличились по сравнению с 2010 годом на 1860,2 млрд. рублей. Самым весомым доходным источником федерального бюджета является нефтегазовые доходы, составившие в 2011 году 4614,8 млрд. рублей. Существенный удельный вес в структуре доходов бюджетная система занимает НДС, поступления которого по итогам 2011 года составило 2750,4 млрд. рублей. Также одним из прибыльных показателей являются таможенные пошлины в 2011 году – 2689,0 млрд. рублей, что составляет 5,4% от ВВП. Наиболее крупным и быстро растущим направлением расходов федерального бюджета является социальная политика, составившая 3370,6 млрд. рублей в 2011 году.

Динамика основных параметров бюджетной системы Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов характеризуется некоторой стабилизацией после существенного снижения в 2009 году доходов на уровне 35,4-34,6% к ВВП, снижением общего объема расходов с 38,6% до 37,1% к ВВП и дефицита с 3,1% до 2,5% к ВВП.

Анализ финансового состояния бюджетной системы в 2012-2014 годах показал увеличение объема расходов на обеспечение обороны, безопасности и правоохранительной деятельности. Уменьшены расходы федерального бюджета на здравоохранение в 2013 и 2014 годах, которые составляют в 2012 году по прогнозам – 498,8 млрд. рублей, в 2013 г. – 454,0 млрд. рублей, и в 2014 году – 445,0 млрд. рублей. На плановый период с 2013-2014 гг. снижены объем расходов федерального бюджета на национальную экономику до 1681,4 млрд. рублей в 2013 году, и 1653,9 млрд. рублей в 2014 году, а также на жилищно-коммунальное хозяйство до 86,3 млрд. рублей в 2013 году, и 62,2 млрд. рублей в 2014 году. Снижение объема расходов федерального бюджета на национальную экономику в 2012 и 2013 годах обусловлено в основном сокращением отдельных направлений субсидирования экономики, завершением ряда федеральных целевых программ и объектов капитального строительства. Что касается прогноза доходов федерального бюджета на 2012-2014 годах, то основная часть прогнозируемых доходов (около 90%) будет обеспечена поступлениями по таможенным пошлинам (34-37%), налогу на добавленную стоимость (32-35%), налогу на добычу полезных ископаемых (17%) и налогу на прибыль организаций (3%).

Одной из первостепенной проблемой бюджетной системы следует рассматривать разработку методик формирования бюджетов и распределения бюджетных средств, в частности доходов и расходов. В соответствии с данной проблемой были предложены комплекс мероприятий бюджетной системы в совокупности с пенсионной системой. А именно увеличение ассигнований на образование в размере 15%, здравоохранения на 40%, социальной политике 10%, физической культуре и спорту 60%. Данные мероприятий, и дополнительные расходы бюджета, помогут в дальнейшем сохранять здоровье и трудоспособность граждан на более длительный период времени, сократить отчисления в пенсионные фонды, и, следовательно, уменьшить расходы бюджета.

Статья поступила в редакцию 11.04.2012.

ПЛЕСОВСКИХ Инна Витальевна – магистрант, Волгоградский гуманитарный институт.

УДК 331.5

А. А. Агеев

ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье определено значение мотивации персонала как важнейшего фактора эффективной деятельности организации, рассматриваются правовые, экономические, социальные и морально-психологические проблемы управления мотивацией персонала. Определен путь к эффективному управлению персоналом организации через понимание его потребностей.

Ключевые слова: мотивация персонала, удовлетворенность работников, кризис трудовой мотивации, проблемы, профессиональная демотивация, эффективное управление персоналом.

Одной из основных проблем управления персоналом в современных организациях является проблема эффективной мотивации персонала. На современном этапе развития российской экономики повышение эффективности деятельности предприятия, рост производства, качества жизни и ВВП невозможны без персонала. Мотивация персонала – важнейший фактор результативности работы, и в этом качестве она составляет основу трудового потенциала работника, т.е. всей совокупности свойств, влияющих на производственную деятельность.

С переходом России на рыночную экономику стало очевидно, что для выхода на международный рынок необходимо введение эффективной системы мотивации персонала. Используя наиболее современные и передовые методы мотивации можно достичь эффективного функционирования современной организации.

Мотив – внутреннее побуждение человека к деятельности. Мотивы обращают внимание на способы, которыми можно удовлетворять потребности.

Суть мотивации состоит в том, чтобы давать людям то, что они больше всего хотят получить от работы. Чем полнее вы сможете удовлетворить их желания, тем больше у вас шансов получить то, что нужно вам, а именно: производительность, качество, обслуживание.

Факторы мотивации подразделяются на внутренние и внешние. Внутренние факторы мотивации: самореализация, мечта, творчество, идеи, убежденность, самоутверждение, здоровье, любопытство, потребность в общении, личный рост. Внешние факторы мотивации: карьера, деньги, престижные вещи, статус, возможность путешествовать, эстетика быта.

Основными задачами мотивации являются:

- признание труда сотрудников, добившихся значительных результатов, в целях дальнейшего стимулирования их творческой активности;
- популяризация результатов труда сотрудников, получивших признание;
- применение различных форм признания заслуг;
- поднятия морального состояния через соответствующую форму признания;
- обеспечение процесса повышения трудовой активности, являющегося целью руководства.

Для российского менеджмента в настоящий момент остро встают проблемы неудовлетворенности работников условиями труда и, как следствие, – снижения эффективности производственного процесса. При поиске средств повышения уровня удовлетворенности трудом необходимо ориентироваться не столько на объективные показатели условий труда в организации, сколько на субъективные оценки уровня удовлетворенности качеством трудовой жизни самого персонала.

Под влиянием различных макроэкономических и личностных факторов происходит кризис трудовой мотивации. Процесс потери интереса работника к труду, его пассивность являются причиной текучести кадров, отсутствия инициативы со стороны работников.

Существует несколько причин кризиса трудовой мотивации: трудовая деятельность в сфере материального производства перестала быть полноценным источником удовлетворения основных жизненных потребностей; ухудшились условия трудовой деятельности, медицинское

обслуживание; организации не оказывают какой-либо помощи в решении социальных проблем работников; произошли резкие изменения в духовных, интеллектуальных потребностях из-за снижения уровня жизни. Также наблюдается падение ценности и престижа честного, добросовестного труда, который в системе жизненных ценностей все больше отодвигается на задний план. Исчезли или значительно уменьшились такие элементы социальных проявлений, как работа на благо общества, трудового коллектива. Преобладающее значение приобретает фактор материального вознаграждения: в структуре мотивов трудовой деятельности его удельный вес значительно превышает такой мотив как общение с людьми.

Также существуют определенные проблемы, связанные с внедрением системы мотивации:

- *Правовые проблемы.* При формировании системы мотивации работник не защищен от тоталитарного воздействия на его психику, иногда с помощью специально применяемых на практике методов для изменения его поведения.

В основном такого рода проблемы характерны для крупных компаний и крупных городов. Высококвалифицированный работник в этих условиях понимает, что он всегда найдет себе место работы, где ему будет комфортно. Поэтому перед работодателем встает задача создать в своей компании такие условия, чтобы удержать работника и получить при этом максимальную прибыль. При этом применяется целый комплекс мер от заработной платы, бонусов, системы ссуд до специальных социальных и компенсационных выплат. В результате всех этих мероприятий идет поглощение личности корпорацией, усиливается тотальная власть работодателя. Это особенно проявляется там, где нет правовой защиты работников.

За рубежом существуют целые пакеты законов, ограничивающие в процессе реализации программ по управлению персоналом права работодателей и защищающие наемных работников. В России противодействия различным неправовым мерам по управлению мотивацией труда работников практически нет.

- *Экономические проблемы.* Эти проблемы обусловлены следующими обстоятельствами: низкий уровень заработной платы, слабая связь результата и оплаты труда, дифференциация организаций по возможностям мотивации работников к труду в зависимости от ресурсов.

Еще Ф. У. Тейлор в начале прошлого века для повышения отдачи работников установил прогрессивную оплату труда: при превышении нормы выработки – оплата по повышенной тарифной ставке.

В настоящее время за рубежом обеспечивают связь оплаты с результатами труда и повышают справедливость заработной платы, используя такие схемы: базовый оклад + оплату за результат. Соотношение по этим частям оплаты примерно 70:30. В России так же приняли эту схему. Только уровень базовой (гарантированной) заработной платой составляет примерно 20 или 50%. Что явно искажает идею повышения мотивации к труду работников.

Не вызывает сомнения, что возможности мотивировать работника со стороны предприятия во многом определяется положением на рынке и возможными ресурсами. Например, компания «АЛРОСА» или «Газпром» обладают значительными ресурсами и могут позволить платить достойную заработную плату и предоставить своим работникам расширенный социальный пакет.

В то же время, небольшие коммерческие фирмы чаще всего стараются уйти даже от элементарного социального пакета (оплата больничных листов, оплачиваемый отпуск), закрывая всю мотивационную политику только более-менее высокой заработной платой.

Бюджетные организации имеют ограниченные ресурсы для повышения заработной платы, но всегда предоставляют социальный пакет в соответствии с Трудовым Кодексом, достигая повышения мотивации к труду работников, при низкой заработной плате более высоким уровнем социальной защиты.

В настоящее время в России одним из решающих факторов при выборе компании для работы является социальный пакет. Работники проявляют большее желание работать в крупных компаниях, где помимо основных социальных льгот предоставляется возможность стажировок и обучения за рубежом. Естественно такое возможно только в крупных или иностранных компаниях. В результате этого бюджетные организации и небольшие компании могут терять высококвалифицированных специалистов.

- *Социально-психологические проблемы.* Эти проблемы связаны с влиянием социальной защиты на мотивацию, профессиональная демотивация, особенности российского менталитета.

Считается, что самые элементарные потребности являются самым сильным мотиватором. Высокий уровень социальной защиты демотивируют работников. С другой стороны, само от-

сутствие элементарной социальной защиты – тоже демотивирует. В российском варианте установленная государством минимальная заработная плата, которая примерно в 4 раза ниже прожиточного минимума, является всеобщим демотиватором. Проблема здесь еще и в том, что такой минимум позволяет работодателю получать сверхприбыль за счет экономии на заработной плате.

Профессиональная демотивация или профессиональная деструкция – это изменение сложившейся структуры деятельности и личности, негативно сказывающееся на профессиональной деятельности, продуктивности труда, взаимодействии с коллегами.

Многолетнее выполнение одной и той же профессиональной деятельности приводит к проявлению профессиональной усталости, возникновению психологических барьеров, обеднению способов выполнения деятельности, утрате профессиональных умений и навыков, снижению работоспособности. Такие явления свойственны некоторым профессиям, работа по которым связана с людьми: для врачей, педагогов, работников сферы обслуживания, правоохранительных органов, госслужащих, руководителей, менеджеров, предпринимателей.

- *Управленческие проблемы.* Отмечено, что национальные различия в управлении связаны с социокультурными и социально-психологическими особенностями работника.

- *Проблемы нравственного порядка.* Нравственный аспект проблем мотивации труда связан с воровством на предприятиях.

Таким образом, мы рассмотрели основные проблемы, которые возникают в России в связи с формированием системы мотивации персонала. В заключении следует отметить, что путь к эффективному управлению персоналом организации лежит через понимание его потребностей. Только зная, что движет человеком, побуждает его к действиям, какие мотивы лежат в основе его поведения, можно разработать эффективную систему форм и методов управления. На предприятиях, где люди тесно взаимодействуют друг с другом, должны учитываться потребности и их удовлетворение, интересы личности, и даже характер и образ жизни, тогда мотивация будет по-настоящему действенной, а стимулы личностно значимыми.

Статья поступила в редакцию 26.04.2012.

АГЕЕВ Александр Александрович – магистрант, НИУ «Белгородский государственный университет».

УДК 336.62

Д. А. Буйволов

ХЕДЖИРОВАНИЕ РИСКОВ ПУТЕМ ОТРАСЛЕВОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ И С ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ СРОЧНОГО РЫНКА

Данная статья посвящена теме хеджирования рисков, которая в наше время становится особо актуальной, так как популярность фондового рынка растет очень быстрыми темпами. В статье рассмотрены основные способы диверсификации рисков: отраслевой и инструментальный.

Ключевые слова: диверсификация, фондовый рынок, инструменты срочного рынка, управление портфелем, хеджирование рисков, доходность.

В настоящее время в России фондовый рынок набирает особую популярность. Растет число участников, появляются новые финансовые инструменты, увеличивается объем торгов, ликвидность большинства акций повышается.

Желая получить большую доходность, участники фондового рынка совсем забывают о контроле риска. Они вкладывают огромные суммы денег в высокорисковые активы, при этом никак не хеджируют свои риски. Это все приводит к нежелательной потере денежных средств. Для того чтобы этого избежать, необходимо использовать диверсификацию портфеля. Наиболее популярные способы диверсификации – отраслевая диверсификация и инструментальная диверсификация. Отраслевая диверсификация портфеля подразумевает под собой покупку ценных бумаг компаний из разных отраслей для того, что бы минимизировать риск, связанный с отставанием какой-либо отрасли от других. Инструментальная диверсификация – это диверсификация с использованием производных финансовых инструментов (фьючерсов, опционов).

Рассмотрим это все поподробнее. Стоимость акций компаний банковского сектора (особенно Сбербанка) сильно зависит от показателей валютной пары евро/доллар, и резкое снижение курса евро по отношению к доллару может привести к понижению котировок компаний Сбербанка и других компаний банковского сектора. Компании нефтегазового сектора, как и весь российский фондовый рынок, сильно привязан к цене на нефть, и резкие колебания цен на нефть могут привести к колебаниям цены акций нефтегазового сектора.

Большинство инвестфондов в России держат в своих портфелях акции компаний «голубых фишек» из разных отраслей, для того чтобы диверсифицировать портфель и избежать сильной зависимости доходности портфеля от определенного товара или контракта на мировом финансовом рынке. Данный способ диверсификации очень популярен, но имеет свои преимущества и недостатки. Основным преимуществом данного способа является то, что портфель формируются из наиболее ликвидных акций, которые сами по себе уже являются низкорисковыми, тем самым риски по данному портфелю нивелируются, и данный портфель ценных бумаг с большой вероятностью принесет прибыль при восходящем движении мировых фондовых бирж. Основным же недостатком является то, что доходность по данному портфелю будет невысока и в лучшем случае превысит ставку рефинансирования, тем самым доходность портфеля ненамного превысит темп инфляции, и поэтому реальный доход нашего портфеля с учетом инфляции будет не очень высок.

Другим очень хорошим способом диверсификации портфеля является покупка производных финансовых инструментов таких, как фьючерсы и опционы. Потратив незначительную по сравнению с размером портфеля сумму денег на покупку опционов (далее будем преимущественно говорить о них) можно полностью обезопасить себя от ухода доходности портфеля в отрицательную зону, а при благоприятном исходе событий доходность портфеля может превысить среднюю доходность всего рынка.

Рынок срочных контрактов в нашей стране достаточно слабо развит, и данные контракты обладают низкой ликвидностью. Опционные контракты предназначались изначально для страхования портфеля от больших потерь. В настоящее время же большая часть контрактов используется для спекулятивной торговли, так как доходность по данным контрактам значительно превышает доходность по другим ценным бумагам, но и риск потери денежных средств также

значительно выше. Но на фондовом рынке действует очень хорошее правило: «чем выше риск, тем больше доходность». Одним из преимуществ опционов является то, что существуют опционы двух типов (колл и пут), и их можно как покупать, так и открывать короткие позиции по ним. Это дает практически безграничное количество вариантов для создания стратегий для хеджирования. В данной статье будут рассмотрены наиболее простые, но довольно эффективные способы хеджирования. Кроме этого хеджирование опционными контрактами дает большой плюс. В случае движения цены акций в определенном «коридоре», можно в нужный момент продать или выкупить опционные контракты и когда цена вернется к цене покупки акций данный портфель уже будет обладать намного большей доходностью, чем портфели аналоги.

Далее мы рассмотрим способ хеджирования портфеля ценных бумаг способами, описанными выше, на примере виртуального портфеля ценных бумаг. Денежные средства в портфеле составляют 5 000 000 рублей. Предположим, что портфель был сформирован из следующих акций: Сбербанк, ВТБ, ЛУКОЙЛ, Газпром, Роснефть, Северсталь, Уралкалий. Все цены по акциям взяты на 01.07.11. Доля акций в портфеле: Сбербанк 20%, Газпром – 20%, Северсталь – 15%, Лукойл – 15%, ВТБ, Роснефть и Уралкалий по 10%.

Рассчитаем, какую сумму потратил владелец портфеля на формирование портфеля.

Наименование	Цена акций на [1]	
	01.07.11	31.12.11
Сбербанк	104.5	95.41
ВТБ	0.08777	0.06633
Газпром	205.00	175.74
Лукойл	1793.00	1812.00
Роснефть	235.29	208.70
Северсталь	522.00	391.50
Уралкалий	245.50	222.30

Количество акций в портфеле на 01.08.11

Сбербанк – 9569 штук;
 ВТБ – 5696707 штук;
 Газпром – 4878 штук;
 Лукойл – 418 штук;
 Роснефть – 2125 штук;
 Северсталь – 1436 штук;
 Уралкалий – 2036 штук.

Рассчитаем доходность портфеля на конец 2011 года (31.12.11).

$9569*95,41+5696707*0,06633+4878*175,74+418*1812+2125*208,7+1436*391,5+2036*222,3=912978,29+377862,57+857259,72+757416+443487,5+562194+452602,8=4363800.$

Итого доходность составляет – 12,72% при этом только акции ЛУКОЙЛа показывают положительную доходность за этот период (19 рублей на акцию). Данная отрицательная доходность не так велика по сравнению с максимальной просадкой в этот временной отрезок. В Октябре месяце максимальная просадка по большинству акций из портфеля составляла более 30% и это если учитывать тот факт, что эти акции являются наиболее ликвидными и надежными говорит нам о том, что данный вид диверсификации не особо эффективен при неустойчивом рынке, когда малейший негатив от ведущих экономик может привести к резкому падению.

Теперь рассмотрим опционный способ хеджирования. Портфель будет состоять полностью из Газпрома и опционов на Газпром. Акции Газпрома будут куплены на сумму 4 800 000 рублей, а оставшиеся 200 000 рублей потратим на покупку опционов коллов на Газпром. Количество акций Газпрома в портфеле составят 23 414 штук. Просадка портфеля в случае, если бы мы не хеджировались опционами составила бы $4114776/4800000*100\%-100\%=-14,2\%$. На оставшиеся 200 000 рублей мы покупаем декабрьские опционы пут со страйком 20500.

Цена Опционов на фьючерсный контракт акций Газпрома на 01.07.11 составила 1474 рубля, т.е. мы могли купить 135 контрактов. При этом в периоды сильной волатильности мы могли скинуть эти контракты по цене 6129 (05.10.11) и заработать только на этих контрактах

415,81% и окупить все потери по самим акциям. Но это скорее уже спекулятивная стратегия. Намного важнее рассчитать доходность на конец года по нашему портфелю.

Данные опционные контракты имеют дату экспирации 14.12.12 в этот день их цена составила 3893 рубля [2]. Доходность по опционам составила $135 \cdot 3893 - 135 \cdot 1474 = 525555 - 200000 = 325555$ рублей или в процентах $325555 / 200000 \cdot 100\% = 162,78\%$ теперь рассчитаем общий доход и доходность по портфелю. Стоимость акций Газпрома в портфеле на 31.12.11 составила $23414 \cdot 174,75 = 4\,091\,596,5$ рублей плюс 525 555 и общая стоимость портфеля составила 4 617 151 рублей доходность портфеля составила -7,66%. Что намного лучше чем при отраслевой диверсификации и просто покупки акций одной компании. А если бы мы в нужный момент скинули опционы (05.10.11), то доходность портфеля на конец года составила бы $4\,919\,011 / 5\,000\,000 - 1,62\%$. За этот период Индекс РТС снизился на 28,68%. Не смотря на то, что у нашего портфеля доходность отрицательная, но она все же значительно меньше, чем падение индекса РТС за этот период и меньше чем путем отраслевой диверсификации.

Выше рассматривалась довольно простая схема инструментальной диверсификации. При этом предполагалось, что по портфелю за этот период было совершено минимальное количество сделок. Доходность по портфелю можно было вывести в плюс путем увеличения доли покупаемых опционов от общей стоимости портфеля либо используя более сложную опционную стратегию, например, покупкой этих же опционов с одновременным открытием короткой позиции по опциону со страйком 17500 или 18000 что позволило бы избежать временного распада и преувеличить доход портфеля.

Мы брали в расчет, что доля опционов составляла всего 4%. Это очень мало для надежного хеджирования, поэтому рассмотрим вариант с долей опционов 10%. На 01.07.11 мы могли купить на 500 000 рублей 339 опционных контрактов. Их стоимость на дату экспирации составила 1 319 727 рублей.

Общая стоимость портфеля на 31.12.11 составляет $1\,319\,727 + 21\,951 \cdot 175,74 = 5\,177\,395,7$ рублей. Доход составил 177395,7 рублей, а доходность составила 3,5%.

Подводя итог расчетам, можно сказать следующее. Преимущество инструментального способа хеджирования наглядно продемонстрировано и будем надеяться, что этот способ будет широко использоваться участниками фондового рынка.

Библиографический список

1. www.finam.ru.
2. www.rts.ru.

Статья поступила в редакцию 22.04.2012.

БУЙВОЛОВ Денис Александрович – студент Института права, экономики и управления, Тюменский государственный университет.

УДК 336.64

А. А. Пашина

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматривается роль финансового анализа на предприятии, устанавливается связь между данными бухгалтерского баланса и принятием управленческих решений руководства. Автор выделяет факторы определяющие уровень, динамику интенсификации и эффективности производства в целом, и делает общий вывод о важности финансового анализа.

Ключевые слова: финансовый анализ, интенсивное и экстенсивное использование ресурсов, технико-организационный уровень производства.

Финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного финансового состояния хозяйствующего субъекта на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой отчетности.

В рыночной экономике роль финансового анализа не только усилилась, но и качественно изменилась. Это связано, прежде всего, с тем, что финансовый анализ из рядового звена экономического анализа превратился в условиях рынка в главный метод оценки экономики.

В текущей непростой экономической ситуации перед большинством предприятий остро стоят задачи повышения эффективности своей деятельности, мобилизации ресурсов для продолжения своей работы и для будущего устойчивого развития. Полноценное их решение невозможно без анализа сложившейся ситуации. На уровне предприятия или группы предприятий одним из основных инструментов аналитического обследования является финансовый анализ [1].

С помощью финансового анализа принимают решения по:

- 1) краткосрочному финансированию предприятия;
- 2) долгосрочному финансированию;
- 3) выплате дивидендов владельцам акций;
- 4) стоимости (цене) и структуре капитала;
- 5) мобилизации резервов экономического роста.

Поскольку текущий финансовый анализ осуществляют на основе данных бухгалтерского баланса, то можно установить его связь с принятием управленческих решений руководством предприятия (см. рис.1). Обеспечение пользователей (особенно внешних) достоверной информацией о финансовом состоянии предприятия – ключевая задача.



Рис. 1. Логика финансового анализа и его взаимосвязь с принятием и реализацией управленческих решений

Таким образом, информация, в которой заинтересованы все пользователи, должна предоставлять возможность реально оценивать способности предприятия генерировать денежные средства, формировать прибыль, а так же осуществлять сравнительный анализ финансовых показателей за разные периоды времени, чтобы принимать обоснованные управленческие решения [2].

Основными факторами, определяющими уровень, динамику интенсификации и эффективности производства в целом, являются:

- научно-технический прогресс и научно-технический уровень производства и продукции;
- структура хозяйственной системы и уровень организации производства и труда;
- хозяйственный механизм и уровень организации управления;
- социальные условия и уровень использования человеческого фактора;
- природные условия и уровень рационального природопользования;
- внешнеэкономические связи и уровень их развития.

Все эти факторы определяют технико-организационный уровень производства. Существуют специальные методы анализа и оценки влияния изменения интенсивности и экстенсивности использования отдельных видов ресурсов (трудовых, предметов труда, средств труда, авансированных оборотных средств) на динамику объема производства.

Для комплексной оценки влияния технико-организационного уровня на объем производства рассчитывают совокупную долю влияния экстенсивности и интенсивности по всем ресурсам.

Объем производства в стоимостном выражении является результатом взаимодействия всех видов используемых ресурсов: трудовых, предметов труда, средств труда и финансовых.

Использование производственных ресурсов может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Показателями экстенсивности развития являются количественные показатели использования ресурсов: численность работающих, средняя оплата их труда, стоимость и величина израсходованных предметов труда, величина амортизационных отчислений, стоимость, количественные и технические характеристики основных производственных и авансированных оборотных средств.

К показателям интенсивности относятся качественные показатели использования ресурсов: производительность труда (или обратный ему показатель – трудоемкость продукции); зарплатоотдача (или обратный ему показатель – зарплатоемкость продукции); материалоотдача (или обратный ему показатель – материалоемкость); фондоотдача (или обратный ему показатель – фондоемкость); количество оборотов оборотных средств (или обратный ему показатель – коэффициент закрепления оборотных средств).

Конечные результаты хозяйственной деятельности (объем продукции и затраты на производство) складываются под воздействием показателей как интенсивности, так и экстенсивности использования производственных ресурсов. Особенностью интенсивного и экстенсивного использования ресурсов является их взаимозаменяемость. Так, недостаток рабочей силы можно восполнить повышением производительности труда.

Влияние экстенсивных и интенсивных факторов можно оценить с помощью методов цепной подстановки или интегральным методом [3].

Проведем анализ факторов и конечных результатов интенсификации использования производственных и финансовых ресурсов. Управление эффективностью затрагивает факторы интенсификации. Все группы факторов повышения интенсификации и эффективности производства объединяются понятием технико-организационный уровень производства. В отличие от факторов интенсификации и эффективности производства выделяют непосредственные источники эффективности, а, следовательно, и резервов производства, к которым относятся производственные ресурсы. Использование производственных и финансовых ресурсов может носить как экстенсивный, так и интенсивный характер. Высокие темпы роста экономической эффективности производства обеспечивают преимущественно интенсивные факторы. Соотношение экстенсивности и интенсивности производства анализируется сравнением качественных и количественных показателей использования ресурсов. Особенностью интенсивного и экстенсивного использования ресурсов является их взаимозаменяемость (например, недостаток рабочей силы можно восполнить повышением производительности труда).

В целом динамика технико-организационного уровня производства проявляется в показателях интенсификации использования производственных и финансовых ресурсов. Значит, совершенствование управления всеми факторами интенсификации должно выражаться в динамич-

ке производительности труда, материалоотдачи, фондоотдачи основных производственных фондов (отражающей амортизациоотдачу и оборачиваемость основных средств) и оборачиваемости оборотных средств. По динамике этих показателей можно характеризовать эффективность управления предприятием.

Методика анализа интенсификации производства включает систему расчетов, которые проводятся в следующей последовательности.

Первый этап – определяется динамика качественных показателей использования ресурсов: рассчитываются темпы роста производительности труда, зарплатоотдачи, материалоотдачи, фондоотдачи, оборачиваемость оборотных средств.

Второй этап – определяется соотношение прироста ресурса в расчете на один процент прироста объема производства делением темпов прироста соответствующих ресурсов и темпов прироста объема продукции.

Третий этап – проводится оценка методом цепных подстановок доли влияния количественных и качественных факторов на прирост объема производства продукции. Влияние количественного фактора рассчитывается делением темпа прироста на результативный показатель и умножением на 100%. Для определения влияния качественного фактора полученный результат вычитается из 100%.

Четвертый этап – определяется относительная экономия ресурсов. Пятый этап – дается комплексная оценка всесторонней интенсификации хозяйственной деятельности. Такая оценка основывается на анализе динамики показателя общей ресурсоотдачи. Для этого в начале определяются общие затраты по всем ресурсам как сумма материальных затрат, оплаты труда и амортизации и темп изменения таких затрат.

Сопоставлением динамики реализованной продукции и динамики совокупных затрат определяется динамика комплексного показателя общей ресурсоотдачи (отдачи затрат). Затем для установления долей экстенсивных и интенсивных факторов и относительной экономии совокупных ресурсов (затрат) вычисляется прирост совокупных затрат на 1% прироста реализованной продукции [4]. Делая вывод, важно отметить, что финансовый анализ является прерогативой высшего звена управления предприятием, способного принимать решения по формированию и использованию капитала и доходов, а так же влиять на движение денежных потоков.

Библиографический список

1. Бочаров, В. В. Финансовый анализ / В. В. Бочаров: краткий курс. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 240 с.
2. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
3. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова: учеб. пособие для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.
4. Хелферт, Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. – СПб.: Питер, 2003. – 640 с.

Статья поступила в редакцию 26.04.2012.

ПАШИНИНА Анна Александровна – студент, Государственный авиационный технический университет.

УДК 336.62

Л. Б. Ерохина

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ МОДЕРНИЗАЦИИ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОЛЛЕКТИВНЫМ ИМУЩЕСТВОМ

Становление и совершенствование института доверительного управления коллективным имуществом призвано способствовать улучшению инвестиционного климата. Перераспределение накопленного гражданами и организациями имущества с целью вовлечения его в реальный сектор экономики является актуальной задачей для России. Инвестиционная деятельность нуждается в тщательном правовом регулировании, при этом необходимо учесть опыт мирового сообщества.

Ключевые слова: доверительное управление, коллективные инвестиции, ПИФ, ОФБУ, реформирование, банковское регулирование.

Высокий уровень развития общественных экономических отношений характеризуется способностью государства извлекать максимальную прибыль за счет эффективного использования имеющегося имущества. Отсутствие движения капитала противоречит интересам как мирового сообщества, так и любой страны. Становление и совершенствование института доверительного управления коллективным имуществом собственников призвано обеспечить значительный приток внутренних средств, способствовать улучшению инвестиционного климата.

В статье «О наших экономических задачах», опубликованной 30 января 2012 г., В. В. Путин подчеркнул, что инвестирование средств в передовые отрасли экономики России решает глобальную социальную задачу – способствует развитию креативного класса и формирует пространство для его реализации. Частные инвестиции должны стать основным источником создания новых производств и рабочих мест в нашей стране, однако «ситуация далека от радужной. Мы проигрываем странам-конкурентам по инвестиционной привлекательности. Мы имеем значительный отток капитала из России» [1]. В 2011 году чистый отток частного капитала составил, по уточненной оценке, 80,5 млрд. долларов. Причем 48,5 млрд. долл. пришлось на последние 4 месяца 2011 года. В начале 2012 года чистый отток частного капитала продолжился. За первые 3 месяца, по самой предварительной оценке, он составил 35 млрд. долларов [2].

Перераспределение накопленного гражданами и организациями имущества с целью вовлечения его в реальный сектор экономики является актуальной задачей для нашей страны в ближайший период. Экономический рост и увеличение капитализации экономики пока почти не сказываются на благосостоянии граждан, в связи с чем «нужны программы вовлечения в инвестиции средств населения – через пенсионные и доверительные фонды, фонды коллективного инвестирования... Поддержка формирования длинных денег должна стать приоритетом на ближайшие 10-15 лет. Это долгий процесс, и не надо бояться, что он не даст немедленных эффектов» [1].

Очевидно, что инвестиционная деятельность нуждается в тщательном правовом регулировании. Наличие модернизированной законодательной базы даст новый импульс развитию фондов коллективных инвестиций в нашей стране, станет гарантией защиты от злоупотреблений в этой сфере деятельности.

За последнее время в России накоплен разносторонний опыт управления инвестиционными фондами такими, как паевые инвестиционные фонды (далее – ПИФ), общие фонды банковского управления (далее – ОФБУ) и другие. Имеется реальная возможность альтернативного выбора способов вложения накопленных активов.

Отечественные ученые уделяют серьезное внимание развитию института коллективного инвестирования. Так, к.э.н. Тенетник О. С. исследовал практическое применение таких инвестиционных инструментов, как банковские депозиты, обезличенные металлические счета, ПИФ, ОФБУ, покупка драгоценных металлов в слитках, конвертация рублей в иностранную валюту [3]. Основываясь на данных этого исследования, можно отследить доходность (выраженную в процентах) различных способов инвестирования за период 2005-2010 года. Для наглядности результаты представлены в виде диаграмм (рис. 1-3).

На рис.1 приводятся результаты сравнительного анализа среднего уровня инфляции и средней величины реальной годовой доходности (%) в зависимости от способов размещения средств.

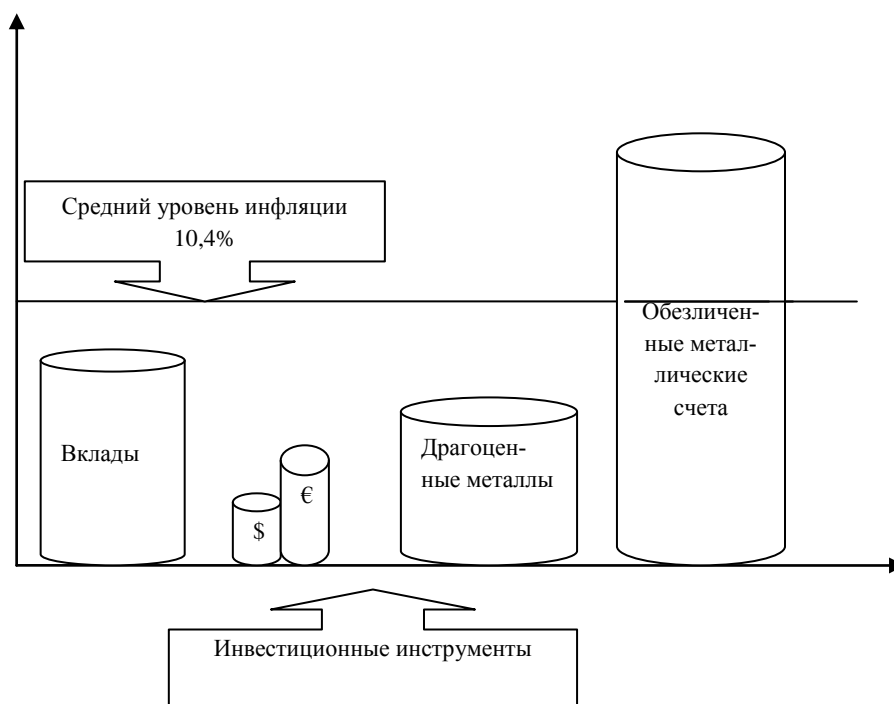


Рис.1. Результаты сравнительного анализа среднего уровня инфляции и средней величины реальной годовой доходности (%) в зависимости от способов размещения средств в 2005-2010 гг. *

Как видно из рис. 1. банковские вклады являются надежными инвестиционными инструментами, однако за рассматриваемый период их доходность не превышала темпов инфляции, в связи с чем покупательная способность снизилась.

Доходность конвертации рублей в иностранную валюту (доллары и евро) оказалась выше уровня инфляции лишь в 2008 году, характеризующемся нестабильным состоянием экономики в стране. Однако, в целом за весь период 2005-2010 гг. доходность оказалась значительно ниже значения инфляции. Следует отметить, что успешность этого вида инвестиций зависит во многом от умения предвидеть колебания курса валют.

Непосредственная покупка слитков драгоценных металлов приносила доходность по итогам одного года в отдельные промежутки времени, тем не менее, в среднем за рассматриваемый период доходность этого вида размещения средств не превысила среднего уровня инфляции.

Реальную доходность обеспечили обезличенные металлические счета (далее – ОМС). Этому способствовало увеличение рыночной стоимости драгоценных металлов, начисление процентов по некоторым видам ОМС, освобождение от уплаты НДС и др. Следует обратить внимание, что открытие ОМС сроком на 1 год в течение рассмотренного периода приносило не только доходность, но и значительные убытки.

Коллективное инвестирование, осуществляемое профессиональными доверительными управляющими является альтернативой самостоятельному размещению средств в вышеуказанные финансовые инструменты. Для присоединения к коллективному фонду достаточно наличия 500 рублей.

На рис. 2. приведено соотношение средней годовой доходности (%) различных категорий ПИФ, ОФБУ и инфляции.

* Здесь и далее составлено автором.

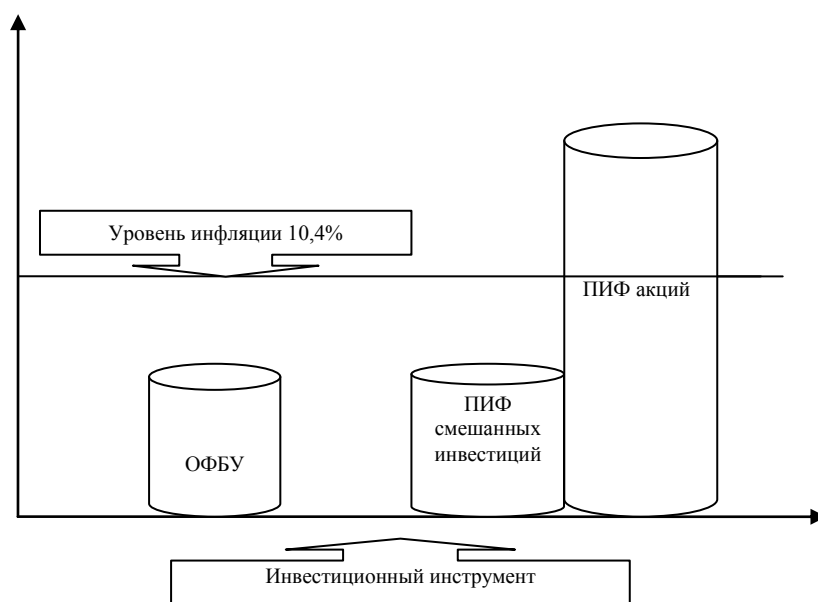


Рис. 2. Соотношение средней годовой доходности (%) различных категорий ПИФ, ОФБУ и инфляции в 2005-2010 гг.

На рис. 3. отражены колебания минимальной и максимальной среднегодовой доходности (%) открытых ПИФ (акций) и ОФБУ за исследуемый период.

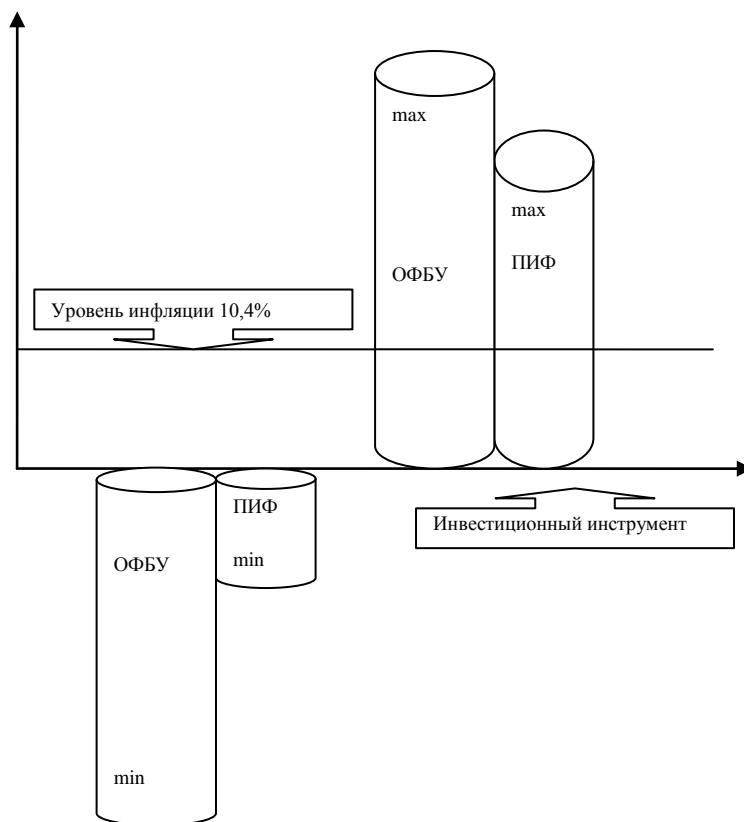


Рис. 3. Колебания минимальной и максимальной среднегодовой доходности (%) открытых ПИФ (акций) и ОФБУ за 2005-2010 гг.

Стоит отметить, что вложение имущества в ПИФ в настоящий момент является самым распространенным способом управления активами в России. Как видно из приведенных диаграмм среднюю доходность, превышающую темпы инфляции, продемонстрировали ПИФ смешанных инвестиций и ПИФ акций. При этом решающую роль имеет волатильность ценных бумаг, переданных в ПИФ. Доходность ОФБУ оказалась в среднем невысокой в период с 2005 г. по 2010 г.

Иначе выглядит статистика в первом квартале 2012 г. По данным Национальной лиги управляющих (НЛУ) [4] из 480 открытых и интервальных ПИФ, отчитавшихся о деятельности за I квартал 2012 г., лишь 19 понесли убытки. Из 65 рыночных ОФБУ убыточными стали лишь 6. Средняя доходность ОФБУ составила 3,2%. 80% фондов были более прибыльными, чем банковские депозиты со ставкой 12% годовых, прибавив за квартал более 3%. 94% ОФБУ побили инфляцию, составившую 1,5% за I-III месяцы 2012 г.[5]

Тем не менее, инвестиционные фонды в России не получили до сих пор широкую популярность. В то же время, наметился резкий рост объема инвестиций физических и юридических лиц в зарубежную недвижимость. «В 2011 году этот объем составил более 12 млрд. долл., тогда как до кризиса, в 2007 и 2008 годах, он достигал 5,5 млрд. долл. в год» [2].

Такая ситуация сложилась из-за непривлекательности инвестиционного климата в нашей стране, что связано не только с экономическими причинами, но и с отсутствием прозрачной и понятной инвесторам нормативно-правовой базы, которая могла бы минимизировать как финансовые, так и правовые риски.

Общие нормы, касающиеся доверительного управления, содержатся в части второй Гражданского кодекса Российской Федерации. Основой деятельности ПИФ являются специальные нормы Федерального закона «Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 г. № 156-ФЗ. Деятельность ОФБУ наименее урегулирована на законодательном уровне – в настоящее время действует лишь Инструкция Банка России от 02.07.1997г. №63 «О порядке осуществления операций доверительного управления и бухгалтерском учете этих операций кредитными организациями Российской Федерации», которая в соответствии с Указаниями Банка России от 28.02.2012 г. № 2789-У «Об упорядочении отдельных актов Банка России» утратит свою силу с 01 января 2013 года.

Направленность потока российских инвестиций за рубеж доказывает необходимость при совершенствовании существующих и создании новых правовых норм внимательно изучить опыт иностранных государств, где рынок инвестиций более «зрелый», чем в России.

Однако стоит учитывать, что в последнее время во избежание повторения кризиса 2007-2009 гг. в различных странах предпринимаются активные попытки по кардинальному изменению действующего законодательства. Так, в июле 2010 года в США был принят Акт Додда-Франка, предусматривающий реформирование финансового регулирования и защиту потребителей. Новые нормы регламентируют отделение инвестиционной деятельности банков от иных видов операций и вступают в силу в июле 2012 г. Аналогичные поправки в законодательство о банковской деятельности рассматриваются и в Великобритании.

Реформирование системы банковского регулирования и надзора является основной задачей Базельского комитета [6], в состав которого до марта 2009 г. входило 13 стран, в том числе Великобритания, Германия, Канада, США, Франция, Япония. В марте 2009 г. к ним присоединились еще 11 стран, такие как Китай, Индия, Южная Корея, Россия, Саудовская Аравия и др. Была проведена реформа Базельского комитета – Базель III, суть которой заключается в ужесточении требований к достаточности капитала, изменении в порядке расчета отдельных рисков, введении нормативов ликвидности банковского баланса. Реализацию принятых положений планируется проводить в течение 10 лет.

В Великобритании весной 2010 года правительством был предложен план реформирования финансовой системы с целью создания конкурентоспособной экономики, увеличения количества рабочих мест. Предлагаются такие меры, как проведение банковской реформы, введение налога на банки, анализируется возможность разделения коммерческого и инвестиционного банкинга и др.

Модернизация существующей финансовой системы в отдельных странах, а также попытки глобализации финансового регулирования вызывают немало критики со стороны экспертов, аналитиков, финансистов, банкиров, политиков. Например, высказываются опасения о возможной потере банками конкурентоспособности на международных рынках.

Как бы то ни было, основная задача всех заинтересованных сторон – избежать повторения мирового финансового кризиса. Аналогичные проблемы стоят и перед Россией. Очевидно,

что недостаточно разработать новые и унифицировать существующие законы, главное суметь адаптировать их к реальной ситуации и добиться успешного практического применения.

Библиографический список

1. Путин, В. В. О наших экономических задачах / В. В. Путин. URL: <http://www.putin2012.ru/#article-3>.
2. Игнатьев, С. М. Выступление на XXIII съезде Ассоциации российских банков (5 апреля 2012 г.) / С. М. Игнатьев. URL: http://www.cbr.ru/today/publications_reports/ignatiev_xxiii_arb.htm.
3. Тенетник, О. С. Тенденции развития института коллективного инвестирования в российских банках / О. С. Тенетник // Управление в кредитной организации. – 2011. – № 2.
4. <http://www.nlu.ru>.
5. По официальным данным Ассоциации защиты информационных прав инвесторов. <http://www.azipi.ru>.
6. Лобанов, А. Новый ландшафт банковского регулирования в мире: от правила Волкера до «Базеля III» / А. Лобанов // Управление рисками в финансовых институтах: международный форум. – М., 2010.

Статья поступила в редакцию 27.04.2012.

ЕРОХИНА Лилия Борисовна – коммерческий банк, юрист.

УДК 330

М. А. Гурьева

МЕХАНИЗМ ПРОЦЕССА ЭКОЛОГИЗАЦИИ НА НАЦИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье автором предложен механизм экологизации экономики, который, по мнению автора, может стать следующим логическим шагом в развитии природопользования на территории Российской Федерации.

Ключевые слова: экологизация, процесс экологизации, механизм экологизации.

На данный момент социально-экономического развития, сопряженного с переходом Российской Федерации на путь устойчивого развития, вопросам экологии в различных сферах (экономика, наука, образование, производство и др.) уделяется особое внимание.

Недостатки и проблемы в процессе экологизации и экологической экономики на территории Российской Федерации не могут не отражаться на экологической ситуации страны.

Необходимость решения проблем экологической сбалансированности в контексте развития вышли на первое место в современной экономике. Современное построение экологической политики не может иметь исключительно экономическую доминанту – возникла объективная необходимость комплексного планирования стратегии развития страны, отражающей совокупность экологических и социальных ориентиров развития. Всеобщая экологизация различных сфер деятельности – неизбежный фактор, который необходимо учитывать при дальнейшем развитии.

Под процессом экологизации принято понимать процесс внедрения экологических элементов в различные сферы жизнедеятельности (производство, образование, наука и пр.).

На настоящий момент, в РФ сложились задатки экологизации, направленные на постепенную экологизированность и переход на устойчивое развитие в целом.

Несмотря на положительные моменты, уровень экологической грамотности и экоориентированности в целом в нашей стране отстает от уровня развитых стран (большинство стран Евросоюза, США, Япония), и находится на уровне развивающихся стран, отнесенных в первую группу по развитости экологической политики (Украина, Казахстан и пр.). Преодоление указанного экологического отставания выведет РФ на новый уровень качественного развития экономики.

Для преодоления сложившихся разногласий и проблем необходимо, чтобы процесс экологизации осуществлялся одновременно на всех уровнях и носил всесторонний характер. С учетом иерархичности управления и регулирования в нашей стране, выделяют три уровня: государственный, региональный и местный. Цели экологизации на различных уровнях представлены в табл. 1.

Таблица 1

Цели и инструменты экологизации на различных уровнях управления

Уровень экологизации	Цель экологизации	Инструменты экологизации
Государственный уровень	Создание экономически развитого, социально ориентированного, независимого государства на базе формирования эффективной рыночной экономики	- экологизированное налогообложение; - экологизированное законодательство; - усиление роли экологической политики
Региональный уровень	Забота о человеке и сфере его жизнедеятельности через систему правовой, экономической, управленческой, плановой, контрольной деятельности в соответствии с действующим законодательством государственных территориальных органов	- создание программ направленных на экологическое воспитание и образование; - создание экологических фондов целевого назначения; - стимулирование к экологизации предприятий
Местный уровень	Обеспечение надлежащего уровня жизни населения и его социальная защита	Реализация региональных программ, создание и реализация программ на местном уровне

В свою очередь, это обуславливает необходимость структурной перестройки экономики РФ в направлении нересурсоемких и наукоемких видов деятельности, применения наилучшей доступной технологии, внедрения малоотходного и ресурсосберегающего производства (рис. 1).

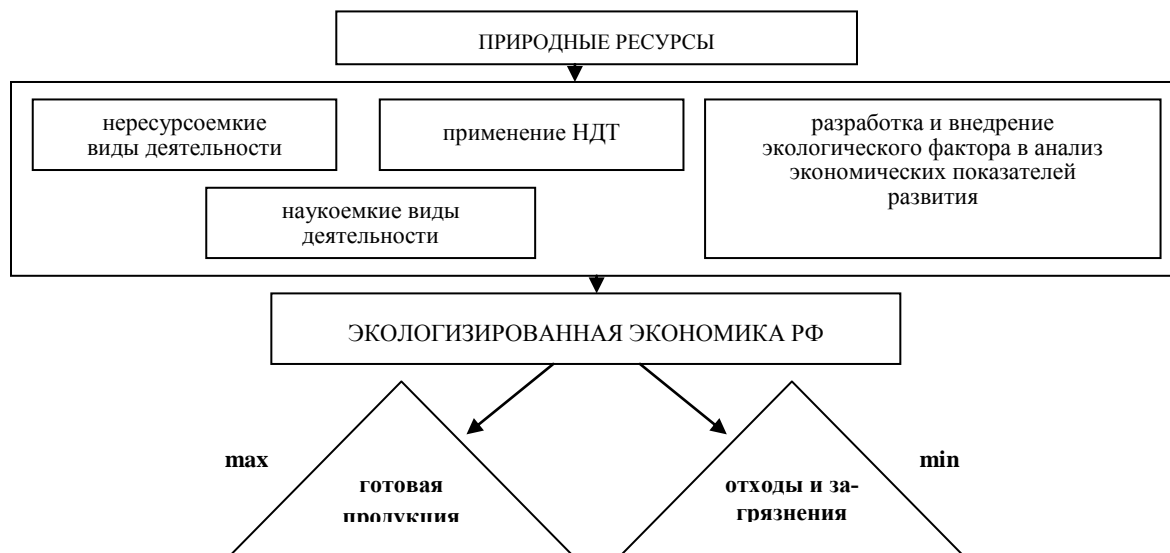


Рис. 1. Построение экологизированной экономики РФ в рамках концепции устойчивого развития

В целом экологизация экономики РФ, основываясь на изученном опыте зарубежных стран, предполагает:

- 1) разработку федерального экологического законодательства, с учетом качества окружающей среды и темпами допустимого экономического развития с минимальным негативным воздействием на окружающую среду;
- 2) платность природопользования, которая должна быть рационализированной и оптимальной;
- 3) применение, внедрение, развитие чистых и ресурсосберегающих технологий;
- 4) жесткое соблюдение экологических стандартов на стадиях проектирования, принятия решений, создания продукции на протяжении всего технологического цикла;
- 5) экономическое стимулирование снижения выбросов, сбросов, отходов;
- 6) налоговое, кредитное, фондовое поощрение предприятий, ставших на путь чистого производства, создания экологически чистой продукции, переработки собственных отходов или отходов других предприятий, а также создание высокоэффективных конкурирующих экологических аудиторских, консультативных, инжиниринговых фирм, «зеленой» рекламы;
- 7) развитие экологического предпринимательства и экологического рынка товаров и услуг.

Соотношение типов экономических механизмов регулирования экологии и механизмов экологизации представлено на рис. 2.

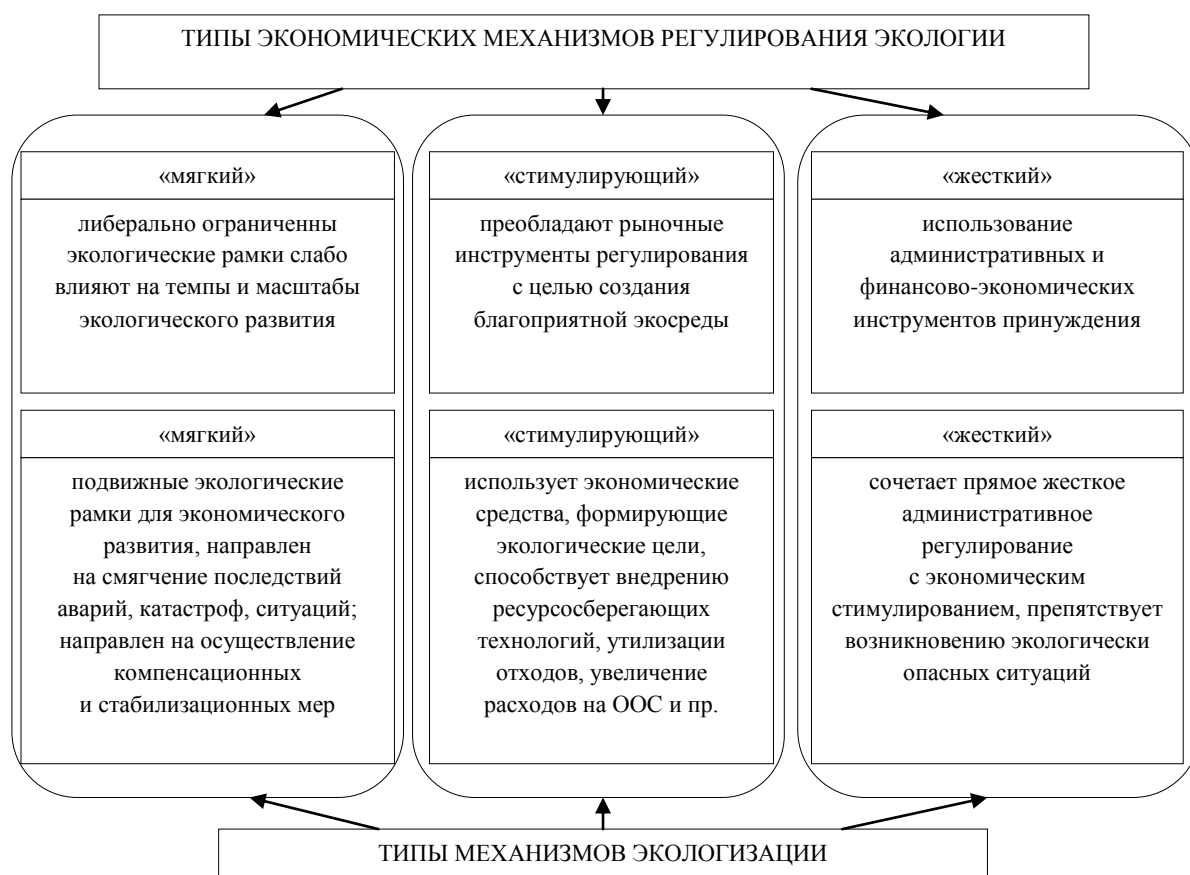


Рис. 2. Концептуальные блоки типов механизмов

Необходимо отметить, что в РФ в настоящее время преобладает концептуальный блок «мягкого» типа механизма. Он характеризуется подвижными и либеральными экологическими рамками.

Недостатками при таком типе являются: отсутствие рыночного механизма природопользования или его недостаточная проработанность, действия направлены на смягчение последствий аварий и катастроф, а не на их предупреждение, низкий уровень экологического образования, сознания и, как следствие, экологической ответственности.

Можно сказать, что в РФ происходит переход от «мягкого» к «стимулирующему» типу механизмов. Это объясняется частичным появлением элементов, характерных для «стимулирующего» типа.

Совокупность экологических, природно-климатических, экономических и социальных аспектов порождает целый комплекс экологических проблем. Решение данных проблем не возможно без качественно нового механизма экологизации экономики, который поможет всесторонне решить комплекс проблем.

Механизм экологизации – это сложная система институтов экологического регулирования, управления и контроля, посредством которой осуществляется рациональное использование и воспроизводство природно-ресурсного потенциала (Мураткина В. В., 1999).

Механизм процесса экологизации, направленного на развитие страны по пути устойчивого развития, представлен автором на рис. 3.

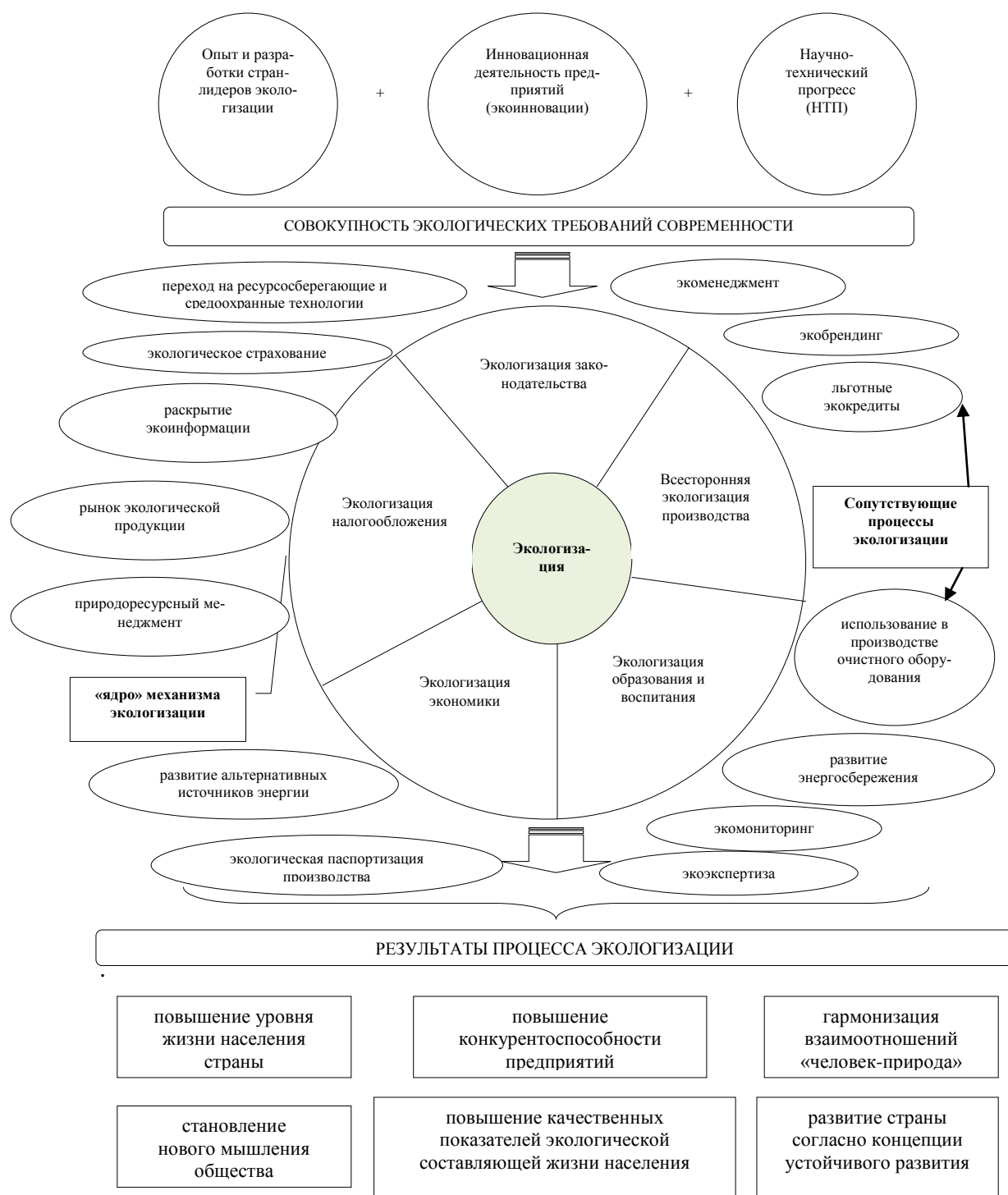


Рис. 3. Механизм процесса экологизации на национальном уровне в РФ

Представленный механизм экологизации экономики позволяет отойти от выделенных ранее концептуальных блоков типов механизма и создать качественно новый подход к комплексному построению экологизированной экономики.

Механизм одновременно будет сочетать в себе совокупность экологических требований современности и направления существующей политики экологизации в стране.

В его структуре выделено «ядро», включающее в себя основные направления экологизации на национальном уровне:

- экологизация законодательства;
- экологизация налогообложения;
- экологизация экономики;
- экологизация образования и воспитания;
- всесторонняя экологизация производства.

Параллельно выделена совокупность сопутствующих процессов экологизации, которая подразумевает под собой более детальные составляющие направлений процесса экологизации.

Механизм экологизации экономики будет являться следующим логическим преобразованием существующей и устаревшей концепции природопользования на пути к устойчивому развитию страны.

Статья поступила в редакцию 15.04.2012.

ГУРЬЕВА Мария Андреевна – ассистент, Тюменский государственный нефтегазовый университет.

ИНТЕРЕСНЫЕ ИЗДАНИЯ

РЕЦЕНЗИЯ

на монографию *К. И. Курпаяниди*^{*}
**«Современные тенденции развития предпринимательства
 в сфере промышленного производства: региональный аспект»**^{**}

В современных условиях роль малого предпринимательства трудно переоценить: оно не только способствует оптимизации структуры рынка и содействует росту занятости населения, но и формирует значительную часть валового внутреннего продукта. Произошедшие в экономике Узбекистана за последние годы изменения выявили ряд дискуссионных и актуальных проблем, носящих теоретический и прикладной характер и имеющих значение для устойчивого функционирования и развития малого предпринимательства в сфере промышленного производства. В связи с чем, приоритетным направлением в государственной политике по отношению к малому предпринимательству, стало развитие малого промышленного бизнеса в регионах.



Малые предприятия выполняют как экономические, так и социальные функции, стимулируя наращивание инновационного потенциала, развивая предприимчивость населения и содействуя его занятости, тем самым укрепляя динамичный сектор экономики – малое предпринимательство. В связи с этим настоящая монография представляет особый интерес.

Монография посвящена исследованию объективных предпосылок и условий развития кооперации крупных и малых форм хозяйствования. Основное внимание автор уделяет изучению основных форм взаимодействия крупных и малых структур, анализу их преимуществ и недостатков, а также специфик взаимодействия крупного и малого бизнеса в экономиках различных стран.

В работе определена роль и место предпринимательских структур в современной экономической системе, разработана стратегия и механизмы развития малых предприятий в процессе реформирования индустриальных отраслей промышленности, проанализирован и систематизирован зарубежный опыт взаимодействия крупных и малых хозяйствующих субъектов.

Самой распространенной формой кооперации малого и крупного бизнеса в сфере производства признана субподрядная система, которая в настоящее время является основой эффективного функционирования крупнейших предприятий. Исследо-

^{*} *Курпаяниди Константин Иванович* – кандидат экономических наук, доцент, соискатель ученой степени доктора экономических наук, Институт экономики Академии наук Республики Узбекистан (г. Ташкент).

^{**} *Курпаяниди, К. И.* Современные тенденции развития предпринимательства в сфере промышленного производства: региональный аспект / К. И. Курпаяниди: монография. – Т.: Иктисодиёт, 2010. – 160 с. – ISBN – 9789943-333-20-8.

вание механизма и форм субподрядных отношений может стать примером и базой для формирования подобных связей в национальной экономике, проблемами которой до сих пор остаются последствия «гигантизма» и слабость горизонтальных производственных связей.

В монографии выделяются этапы активизации взаимодействия крупных предприятий с субъектами малого бизнеса в условиях переходной экономики. На основе комплексного анализа преимуществ и недостатков организации субподрядных отношений в Японии, Америке и Франции в данной монографической работе сформулированы принципы двух моделей субподрядных отношений: японской, американской и европейской; выявлена тенденция к влиянию японской модели, характеризующейся установлением доверительных отношений между заказчиком и подрядчиком, на формирование субподрядных отношений в других странах.

Для активизации взаимодействия малого и крупного бизнеса автором предлагается реализация комплекса мероприятий.

Вышесказанное отражает достоинства монографии, которая может стать незаменимым методическим инструментом при изучении процесса развития малого предпринимательства на региональном уровне.

Книга представляет интерес для студентов, аспирантов, и всех интересующихся предпринимательством и экономическими аспектами функционирования малого бизнеса.

**Д-р экон. наук,
профессор кафедры
«Экономическая кибернетика»
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»**

А. В. Бурков

Информация для авторов

Журнал «Новый университет» выходит в форме ежемесячного альманаха в сериях:

- **Экономика и право.**
- **Актуальные проблемы гуманитарных наук и общественных наук.**
- **Вопросы естественных наук.**
- **Технические науки.**

К публикации принимаются статьи студентов, магистрантов, аспирантов, докторантов, а также всех исследователей, которые желают опубликовать результаты своего исследования и представить их своим коллегам.

В редакцию журнала предоставляются **в отдельных файлах** по электронной почте следующие материалы:

1. Авторский оригинал статьи (на русском языке) в формате Word (версия 1997–2007).

Текст набирается шрифтом Times New Roman Cyr, кеглем 14 pt, с полуторным междустрочным интервалом. Отступы в начале абзаца – 0,7 см, абзацы четко обозначены. Поля (в см): слева и сверху – 2, справа и снизу – 1,5.

Структура текста:

- **Сведения об авторе/авторах:** имя, отчество, фамилия.
- **Название статьи.**
- **Аннотация** статьи (3-5 строчек).
- **Ключевые слова** по содержанию статьи (6-8 слов) размещаются после аннотации.
- **Основной текст статьи.**

Страницы **не нумеруются!**

Объем статьи – не ограничивается.

В названии файла необходимо указать фамилию, инициалы автора (первого соавтора). Например, **Иванов И. В.статья.**

Статья может содержать **любое количество иллюстративного материала**. Рисунки предоставляются в тексте статьи и обязательно в отдельном файле в формате TIFF/JPG разрешением не менее 300 dpi.

Под каждым рисунком обязательно должно быть название.

Весь иллюстративный материал выполняется оттенками **черного и серого цветов**.

Формулы выполняются во встроенном редакторе формул Microsoft Word.

2. Сведения об авторе (авторах) (заполняются на каждого из авторов и высылаются **в одном файле**):

- имя, отчество, фамилия (полностью),
- возраст (если статья подается в рубрику для молодых ученых «Свежий взгляд»),
- место работы (учебы), занимаемая должность,
- сфера научных интересов,
- ученая степень, ученое звание,
- адрес (с почтовым индексом), на который можно выслать авторский экземпляр журнала,
- адрес электронной почты,
- контактный телефон,
- название серии альманаха, в которую необходимо включить публикацию,
- необходимое количество экземпляров журнала.

В названии файла необходимо указать фамилию, инициалы автора (первого соавтора). Например, **Иванов И. В. сведения.**

Адрес для направления статей и сведений об авторе: ujourn@gmail.com.

Мы ждем Ваших статей! Удачи!