

ISSN 2072-8549

В

ЕСТНИК

Московского
Государственного
Областного
Университета

Экономика

№ 1 / 2009

Вестник

***Московского государственного
областного университета***

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 1

**Москва
Издательство МГОУ
2009**

**Вестник
Московского государственного
областного университета**

Научный журнал основан в 1998 году

Редакционно-издательский совет:

Пасечник В.В. – председатель, доктор педагогических наук, профессор
Дембицкий С.Г. – зам. председателя, первый проректор, проректор по учебной работе, доктор экономических наук, профессор
Коничев А.С. – доктор химических наук, профессор
Лекант П.А. – доктор филологических наук, профессор
Макеев С.В. – директор издательства, кандидат философских наук, доцент
Пусько В.С. – доктор философских наук, профессор
Трайтак С.Д. – кандидат физико-математических наук, доцент

Редакционная коллегия серии «Экономика»:

Желтенков А.В. – доктор экономических наук, профессор, ответственный редактор
Крахт К.-Х. – почетный профессор, г. Мюнстер (Германия)
Жураховская И.М. – кандидат экономических наук, профессор, зам. ответственного редактора
Чистоходова Л.И. – доктор педагогических наук, профессор
Пещеров Г.И. – доктор военных наук, профессор
Пястолов С.М. – доктор экономических наук, профессор
Власова Т.И. – кандидат экономических наук, доцент

Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – № 1. – 2009. – М.: Изд-во МГОУ. – 110 с.

“Вестник МГОУ” является рецензируемым и подписным изданием, предназначенным для публикации научных статей профессорско-преподавательского состава, а также аспирантов и соискателей (см.: Бюллетень ВАК №4 за 2005 г., с.5) и решение Президиума ВАК России 6.07.2007 г. (см.: Список журналов на сайте ВАК, 12.07.2007 г.). На сайте МГОУ информация о статусе всех серий «Вестника МГОУ» и правилах для авторов статей представлена 17.07.2007 г. и будет находиться там - с необходимыми изменениями - постоянно.

В «Вестнике» могут публиковаться статьи не только работников МГОУ, но и представителей других научных и образовательных учреждений.

© МГОУ, 2009

© Издательство МГОУ, 2009

РАЗДЕЛ I

УДК 338.2

Гайсин Т.Ф.

Казанский государственный
финансово-экономический институт (КГФЭИ)**СЦЕНАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ
ОТРАСЛЕВЫХ КОМПЛЕКСОВ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ
НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ КРИЗИСА**

Оценка и прогнозирование социально-экономического развития относится к числу задач, решение которых имеет большое значение для функционирования экономики любой страны. В настоящее время в России создано необходимое научное обеспечение сценарного планирования, и Правительство РФ перешло к разработке научно обоснованных среднесрочных сценариев развития экономики страны и регионов. Однако разрабатываемые сценарии касаются обычно только двух вариантов: «инерционного» и «инновационного». Разработка сценариев функционирования экономики в условиях кризиса отсутствует. При наступлении кризиса особенно это сказывается на экономике регионов и развитии территориально-отраслевых комплексов.

В статье «Сценарное планирование развития региональных отраслевых комплексов как инструмент предотвращения негативных последствий кризиса» дана оценка сценарному планированию экономики регионов России, эффективных инструментов, используемых при сценарном планировании, применение которых необходимо использовать для предотвращения сбоев в работе в кризисной ситуации. Особое внимание в статье уделено разработке прогнозных сценариев социально-экономического развития отраслевых региональных комплексов, а также применению в сценарном планировании разработанных в России математических моделей.

Ключевые слова: сценарное планирование, социально-экономическое развитие, кризис, экономика региона, прогнозный сценарий.

Экономика России периодически функционирует в режиме кризиса. Однако издержки кризисного периода могли быть значительно меньше, если бы аппараты управления всех уровней власти опирались в своих действиях не только на стандартные модели и схемы, предлагаемые МВФ, Всемирным банком и их российскими последователями, но более активно использовали мощный потенциал российских математиков и экономистов и инициировали бы создание прогнозных сценариев социально-экономического развития регионов и территориально-отраслевых комплексов в условиях кризиса.

Оценка и прогнозирование социально-экономического развития относится к числу задач, решение которых имеет большое значение для функционирования экономики любой страны. В настоящее время в России создано необходимое научное обеспечение сценарного планирования, и Правительство РФ перешло к разработке научно обоснованных среднесрочных сценариев развития экономики страны и регионов. Однако разрабатываемые сценарии касаются обычно только двух вариантов: «инерционного» и «инновационного». Разработка сценариев функционирования экономики в условиях кризиса отсутствует. При наступлении кризиса особенно это сказывается развитии территори-

ально-отраслевых комплексов и как следствие на экономике регионов.

Приходится констатировать, что, несмотря на отдельные позитивные изменения, в целом существенных перемен в организации стратегического планирования на уровне регионов-субъектов Федерации и действующих на их территориях отраслевых комплексов так и не произошло. У этой ситуации, как представляется, есть несколько основных причин.

Во-первых, действует сила инерции, связанная с еще недавним отрицанием государственного планового регулирования в условиях становления рынка.

Во-вторых, явно недостаточна социально-психологическая и профессиональная готовность аппарата управления на местах к решению конкретных задач стратегического планирования развития экономики.

В-третьих, существует множество нерешенных теоретических, методологических и методических проблем сценарного планирования комплексного развития региональных отраслевых комплексов; центральное место среди них занимает проблема создания целостных научных основ сценарного планирования комплексного социально-экономического развития регионов различного ранга как системы теоретических, методологических и методических положений, определяющих порядок формирования стратегических ориентиров и целей экономического развития, механизм их реализации.

В-четвертых, особенности российской экономики в переходный период не способствуют становлению стратегического отраслевого планирования, поскольку вследствие их влияния у большинства субъектов территориального управления нет осознанной потребности сценарном планировании. Это подтверждает ряд исследователей вопроса, которые, изучив программные документы муниципальных образований нескольких субъектов РФ, обобщили присущие им дефекты¹:

- предложения по стратегическому развитию не опираются на результаты комплексного анализа внутренних закономерностей, стартовых условий и исходных предпосылок, внешних факторов их перспективного социально-экономического развития;

- концепции стратегического развития не имеют системы количественно определенных целей перспективного комплексного социально-экономического развития;

- стратегический выбор носит, как правило, волюнтаристский характер;
- отсутствуют предложение и анализ возможных сценариев, вариантов развития;

- концепции стратегического развития отраслей в регионах-субъектах РФ практически повсеместно не увязаны с аналогичными документами, разрабатываемыми на федеральном уровне;

Главной причиной неэффективной реализации программ вследствие их рассогласования является отсутствие детально разработанной и обоснованной стратегии развития отраслевых комплексов региона, предусматривающей в процессе ее разработки детальное обоснование приоритетных направлений с помощью сценарного планирования. Именно сценарное планирование создает возможность выявления условий для перспективного развития и помогает принимать текущие решения с учетом сформулированных стратегических це-

1 www.citystrategy.ieontief.ru

лей и кризисных явлений.

При сценарном планировании региональный отраслевой комплекс рассматривают как подсистему, функционирующую во внешней среде, к которой можно отнести, во-первых, совокупность всех остальных отраслей в регионе, в России и за рубежом, а во-вторых, все торговые, транспортные, экономические, культурные и иные взаимоотношения, в которые вовлечен региональный отраслевой комплекс. Отрасль является частью социально-экономической системы более высокого уровня народного хозяйства, его системы управления социально-экономическими, научно-техническими, культурными, природоохранными, нормативно-правовыми и иными процессами. Поэтому текущее и перспективное развитие отрасли, формирование планов ее развития тесно взаимосвязано со стратегическими целями развития национальной экономики, функционирующей в нестабильных условиях внешней и внутренней сред. Немаловажно и то, что региональный социальный, экономический, культурный, природоохранный, научно-технический, торговый, внешнеэкономический и иной процесс протекает в непосредственной взаимосвязи с остальными процессами народного хозяйства и подвержен взаимному влиянию, и не может рассматриваться отдельно от других.

Универсального механизма преодоления кризисных ситуаций нет, но есть функционально полная совокупность механизмов сценарного планирования. Их применение определяется совокупностью условий: локализацией или глобализацией кризиса, видами сфер деятельности, находящихся в кризисной ситуации

Созданная в России система программно-целевого государственного стратегического управления экономикой позволяет разрабатывать сценарии прогноза экономической экспансии с учетом изменений в политике, научно-технических достижений, наличия резервов, необходимости создания запасов материальных средств, возможностей транспортировки потоков сырья и продукции и др.

В настоящее время сценарный анализ является одним из основных инструментов, предназначенных для более глубокого изучения непредсказуемой внешней среды объектов исследования. Однако в 80-х годах этот инструмент пережил период своеобразного ренессанса, что неудивительно. Ведь прошедшее десятилетие стало временем технологических изменений, а сценарное планирование становится наиболее востребованным именно в период бурных перемен. В эти годы метод сценарного планирования был разработан компанией Royal Dutch/Shell Group. Тогда многие нефтяные компании полагали, что цены на нефть вырастут к 1990 году до 60-80 долл. за баррель, и планировали свою стратегию развития с учетом высоких цен. Royal Dutch/Shell Group разработала три возможных сценария, один из них - с учетом низких цен на нефть. Реальная цена в 1990 году составила 25 долл. за баррель. Таким образом, Royal Dutch/Shell Group оказалась наиболее подготовленной к подобному развитию ситуации, а использование сценарного планирования позволило ей стать нефтяным гигантом¹.

Специфические формы сценичности сходят с театральной площадки и подчиняют себе жизнь. Основной сферой проникновения театрального момента в жизнь была, как отмечал Ю.М. Лотман², война, которая режиссировалась

¹ Ахременко А.С. Политическое планирование: сценарный метод: Учебное пособие./М., 2004.

² Лотман Ю.М. Искусство жизни // Лотман Ю.М. Беседы о русской культуре: Быт и традиции

как огромное зрелищное действо (ср.: «театр военных действий»), участники которого чувствовали себя историческими лицами.

Сценарный подход позволяет рассмотреть контрастные варианты будущего развития, учесть специальные акценты позиций при принятии стратегических решений. Метод сценарного моделирования нацелен на создание наиболее адекватного, богатого деталями и активного видения будущего, из предположений о котором выстраиваются отдельные компоненты стратегии на основе системы сбалансированных показателей. Сценарный подход планирования развития регионов в рамках общенациональной экономической политики формирует определенную последовательность работ по его реализации.

Принципиальной новизной сценарного подхода является возможность прогнозирования в условиях кризиса, путем формирования наиболее вероятных сценариев их развития, региональных отраслевых комплексов. Последующий анализ сценариев позволяет оценивать эффективность и согласованность множества управленческих решений, распределенных во времени и пространстве, при выборе и реализации комплексных программ ликвидации последствий кризиса.

Общая логическая последовательность важнейших операций разработки сценарного прогноза сводится к следующим основным этапам:

1. Формулирование целей и задач, предмета, проблемы и рабочих гипотез, определение методов, структуры и организации исследования. Предпрогнозная ориентация (программа исследования). Уточнение задания на прогноз: характер, масштабы, объект, периоды основания и упреждения и т. д.

2. Оценка фактического состояния объекта исследования. Построение динамических рядов показателей - основы, стержня будущих прогнозных моделей методами экстраполяции.

3. Оценка внешних факторов в развитии экономики региона и его отраслевых комплексов. Сбор данных прогнозного фона.

4. Анализ уже разработанных проектов, имеющих отношение к региону и отрасли.

5. Определение потенциала развития региона и отрасли.

6. Разработка сценариев развития. Построение серии гипотетических (предварительных) поисковых моделей прогнозируемого объекта. Построение серии гипотетических нормативных моделей прогнозируемого объекта методами нормативного анализа с конкретизацией значений абсолютного (т.е. не ограниченного рамками прогнозного фона) и относительного (т.е. привязанного к этим рамкам) оптимума по заранее определенным критериям сообразно заданным нормам, идеалам, целям.

7. Оценка рисков и угроз последствий реализации разработанных сценариев.

8. Выбор более рациональных сценариев развития на основе сопоставления материалов уже разработанных сценариев. Экспертное обсуждение (экспертиза) сценариев, их доработка с учетом их дальнейшего уточнения.

9. Определение механизма реализации сценариев. Выработка рекомендаций для решений в сфере управления на основе сопоставления поисковых и нормативных моделей.

Перечисленные выше этапы образуют общую последовательность дей-

твий при построении прогнозных оценок социально-экономического развития отраслевых региональных комплексов. Это, в конечном счете, должно способствовать построению динамических вариантов прогноза, учитывающих характеристики исходного состояния, скорость вероятных изменений и параметры конечного состояния.

Необходимо анализировать возможные неблагоприятные события в более широком системном контексте. Задача разрабатываемого сценария - описание, классификация, прогноз и предупреждение кризисов различных видов. Именно сценарное планирование представляется сейчас необходимым этапом для принятия адекватных мер в условиях кризиса.

В толковом словаре термин “кризис” трактуется как резкий крутой перелом в чём-либо, как острый недостаток или нехватка, как затруднительное, тяжёлое, опасное положение. Тем не менее, наиболее тяжёлым представляется *системный кризис*, в котором оказалась Россия и всё мировое сообщество. Для него характерны следующие черты¹.

Этот кризис охватывает различные сферы жизни общества, и выйти из него нельзя, принимая отдельные меры либо реформы только в одной конкретной области.

У всей системы теряются главные цели, сверхзадачи, являвшиеся ранее системообразующими. Отдельные части системы начинают решать свои проблемы в ущерб целому. Это немедленно меняет общественное сознание.

Нестабильности, имеющиеся в различных системах, взаимно усиливают друг друга, что может приводить к катастрофическим событиям.

В условиях системного кризиса общественные механизмы, институты, стабилизаторы могут выступать в парадоксальном качестве и приводить к эффектам, противоположным ожидаемым для нормальных ситуаций – ухудшать, а не улучшать ситуацию.

Выход из кризиса требует разработки сценариев. Сценарный подход относится к классу объектноориентированных методов представления информации об обстановке и выработке ответных действий в ходе развития кризиса и заключается в формировании необходимых антикризисных мероприятий, исходных данных для эффективного принятия стратегических и оперативных решений по предупреждению и ликвидации последствий кризисных ситуаций. Таким образом, сценарий развития как региона, так и региональных отраслевых комплексов является необходимым промежуточным звеном между этапами целеполагания и формирования антикризисных мероприятий.

Следует согласиться с определением специалистов РАН, что сценарии развития сложной региональной системы, в которой функционируют отраслевые комплексы, принадлежат к классу так называемых неполных математических моделей. То есть моделей, в которые включены лишь те существенные факторы, которые могут быть формализованы с приемлемой степенью точности. Основной областью применения таких моделей является встречающийся на практике класс задач, сводящихся к нахождению как оптимистических, так и пессимистических маргинальных оценок основных количественных характеристик исследуемых объектов в условиях реализации определенной совокупности управленческих решений. Такой подход позволяет формировать прогнозируемые сценарии развития или траектории движения социально-

¹ Ю.Л. Воробьёв, М.И. Фалеев, Г.Г. Малинецкий и др. Кризисы в современной России и система научного мониторинга. Публикация РАН <http://www.voskres.ru/articles/monitoring.htm>

экономических объектов регионов и региональных отраслевых комплексов в фазовом пространстве их переменных на основе информации об их структуре и принятых программах (планах) действий. Весьма важным является то обстоятельство, что получаемый в результате оптимизации план, построенный на множестве сценариев развития, может быть адекватным, т.е. гибко изменяться вместе с изменением природной, техногенной и социально-экономической обстановки¹.

Главной функцией этой системы должен быть прогноз кризисных явлений и выработка мер по предупреждению развития событий по нежелательным сценариям. Это требует использования потенциала многих исследователей, работающих в Академии наук, и непосредственное привлечение учёных к анализу информационных потоков и проблемам прогноза. Одним из результатов этой работы должен стать выбор стратегии обеспечения безопасности страны в широком понимании этого слова, опирающейся на научную основу, объективную оценку потенциала России.

Разработка стратегического плана развития учитывает не один-два сценария, а весь спектр отраслевых сценариев социально-экономической системы региона. Что требует детального согласования (в числах, датах, схемах и т.д.) огромного количества неполной, неопределенной и часто противоречивой экономической и технологической информации, поступающей с разных уровней системы управления региона. Поэтому важное значение приобретает система показателей, которые являются определяющими для сценарного планирования

Сценарий развития региональных отраслевых комплексов представляет собой совокупность принципов, методов и инструментов, регулирующих процесс реализации экономической политики, а также систем контроля, применяемых региональными органами власти и управления для реализации намеченных стратегических целей. Некоторым регионам (Республика Татарстан) удалось вплотную подойти к созданию рабочего механизма сценарного планирования, который может служить основой разработки программ функционирования экономики региона и региональных отраслевых комплексов в условиях кризиса.

Таким образом, следует сделать следующие выводы.

Широта спектра технологических альтернатив, которые могут быть использованы в рамках сценарного планирования, общая гибкость техники сценарного планирования подчеркивают потенциал сценарного метода как организующего начала комплексного прогнозного исследования экономики в различных условиях ее функционирования.

Разработка стратегического отраслевого плана развития учитывает не один-два сценария, а весь спектр отраслевых сценариев социально-экономической системы региона. Что требует детального согласования (в числах, датах, схемах и т.д.) огромного количества неполной, неопределенной и часто противоречивой экономической и технологической информации, поступающей с разных уровней системы управления региона. Поэтому необходимо применение математических моделей, т.е. моделей, в которые включены лишь те существенные факторы, которые могут быть формализованы с приемлемой степенью точности. Основной областью применения таких моделей является

¹ Ю.Л. Воробьев, М.И. Фалеев, Г.Г. Малинецкий и др. Кризисы в современной России и система научного мониторинга. Публикация РАН <http://www.voskres.ru/articles/monitoring.htm>

встречающийся на практике класс задач, сводящихся к нахождению как оптимистических, так и пессимистических маргинальных оценок основных количественных характеристик исследуемых объектов в условиях реализации определенной совокупности управленческих решений.

Необходимо анализировать возможные неблагоприятные события в более широком системном контексте. Задача разрабатываемого сценария - описание, классификация, прогноз и разработка мероприятий по предупреждению кризисов различных видов. Именно сценарное планирование представляется сейчас необходимым этапом для принятия адекватных мер в кризисной ситуации.

Литература

1. Ахременко А.С. Политическое планирование: сценарный метод: Учебное пособие./М., 2004.
2. Лотман Ю.М. Искусство жизни // Лотман Ю.М. Беседы о русской культуре: Быт и традиции русского дворянства (XVIII – начало XIX века). – СПб.: Искусство – СПб, 1994. – С.183.
3. Ю.Л. Воробьев, М.И. Фалеев, Г.Г. Малинецкий и др. Кризисы в современной России и система научного мониторинга. Публикация РАН <http://www.voskres.ru/articles/monitoring.htm>

«SCENARIO PLANNING OF DEVELOPMENT OF REGIONAL BRANCH COMPLEXES AS THE TOOL OF PREVENTION OF NEGATIVE CONSEQUENCES OF CRISIS»

GAISIN T.F.

GOY VPO Kazan State-run

Finance-Economic Institute

Estimation and forecasting of social and economic development is among the problems which decision is of great importance for functioning of economy of any country. Now in Russia necessary scientific maintenance of scenario planning is created, and the Government of the Russian Federation has passed to working out of scientifically well-founded intermediate term scenarios of development of a national economy and regions. However developed scenarios concern usually only two variants: "Inertial" and "innovative". Working out of scenarios of functioning of economy in the conditions of crisis is absent. At crisis approach especially it affects economy of regions and development of territorially - branch complexes. In article « Scenario planning of development of regional branch complexes as the tool of prevention of negative consequences of crisis » the estimation is given scenario planning of economy of regions of Russia, the effective tools used at scenario planning which application is necessary for using for prevention of failures in work in a crisis situation. The special attention in article is given working out of look-ahead scenarios of social and economic development of branch regional complexes, and also application in scenario planning of the mathematical models developed in Russia.

Key words: scenario planning, socio-economic development, crisis, economy of region, prognosis scenario.

Депутат Государственной думы Российской Федерации 5-го созыва,
председатель подкомитета по вопросам развития сельских поселений
Комитета по вопросам местного самоуправления

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ПОСЕЛЕНИЙ

В статье рассматриваются особенности формирования институтов развития сельских поселений. Предлагаются алгоритм формирования и основное содержание программы социально-экономического развития муниципального образования. Автором предлагается активизировать работу органов местного самоуправления по созданию в сельских поселениях автономных учреждений, обеспечивающих широкий спектр услуг для населения.

Ключевые слова: сельские поселения, программа социально-экономического развития, органы местного самоуправления, услуги для населения.

В муниципальной экономической системе каждый социальный институт характеризуется наличием цели своей деятельности, конкретными функциями, обеспечивающими достижение такой цели, набором социальных статусов и ролей, типичных для данного института. Социальный институт обеспечивает возможность членам сообщества удовлетворять свои потребности, стабилизирует экономические и социальные отношения, вносит согласованность и интеграцию в действия его членов.

В общем плане деятельность социальных институтов муниципальных экономических систем определяется:

- набором специфических социальных норм и предписаний, регулирующих соответствующие типы поведения;
- интеграцией их в социально-политическую, идеологическую и ценностную структуры общества, что позволяет узаконить формально-правовую основу деятельности того или иного института, осуществлять социальный контроль за институциональными типами действий;
- наличием финансовых, материальных, информационных и интеллектуальных ресурсов и условий, обеспечивающих успешное выполнение нормативных предписаний и осуществление социального контроля.

Перед органами местного самоуправления в настоящее время стоит серьезная задача по разработке комплексных программ социально-экономического развития муниципальных районов, городских округов, городских и сельских поселений. В этой связи для всех уровней власти особенно важными становятся новые знания и навыки стратегического управления муниципальными сообществами, на основе которых формируются долгосрочные стратегии и механизмы эффективного управления всеми сферами жизнедеятельности муниципального сообщества.

Исторически сложившийся факт, что население Российской Федерации неравномерно распределено по различным муниципальным образованиям. Наиболее ярко это представлено на примере сельских поселений, которых в Российской Федерации — 19864 или 82,2% от общего количества муниципальных образований. При этом проживает в сельских поселениях только 35,2% населения России. Таким образом, в одном сельском поселении Российской

Федерации проживает существенно меньше граждан, нежели в одном городском округе, что сказывается на эффективности деятельности данного типа муниципальных образований [3].

Как институт власти местное самоуправление обеспечивает решение вопросов местного значения, в том числе в таких жизненно важных сферах, как охрана здоровья, образование, социальная помощь, оказание жилищно-коммунальных услуг и прочее, и прочее. Система местного самоуправления организует и осуществляет взаимодействие с органами государственной власти, хозяйствующими субъектами, создавая механизмы управления развитием муниципального образования и становясь активным участником этого процесса. Тем самым местное самоуправление в силу приближенности к населению, особенностей формирования органов власти и территориального общественного самоуправления представляет собой готовую открытую дискуссионную площадку, где жители имеют возможность обсудить самые острые проблемы.

Однако практика показала, что не каждое поселение имело статус и ресурсы для социально-экономического саморазвития. Так, на момент принятия 131-ФЗ «Об общих принципах реализации местного самоуправления в Российской Федерации», в 42 субъектах Российской Федерации отсутствовали муниципальные образования на уровне поселений. Местное самоуправление на уровне поселений действовало только в 1320 из 155 тыс. населенных пунктов. Только 40 % муниципальных образований имели местные бюджеты, остальные - смету, 25 % муниципальных образований не имели учреждений образования, 32 % - учреждений здравоохранения и учреждений культуры [2].

На уровне поселения к числу вопросов местного значения относятся вопросы формирования, утверждения, исполнения и контроля за исполнением местного бюджета, распоряжение муниципальным имуществом, содержание и строительство автомобильных дорог, обеспечение малоимущих граждан жильем, предоставление жителям муниципального образования услуг связи, транспорта, общественного питания и бытового обслуживания, организация досуга населения, вопросы благоустройства и озеленения поселения, вывоза твердых бытовых отходов и ряд других вопросов (статья 14 Федерального закона № 131-ФЗ). Однако подавляющее большинство проблем возникает именно при решении вопросов местного значения и осуществления полномочий органами местного самоуправления. К числу таких проблем относятся:

- отсутствие четкого разграничения полномочий районов и поселений по «вопросам совместного ведения»;
- недостаточность или полное отсутствие средств на решение отдельных вопросов местного значения из-за несбалансированности местных бюджетов (смет доходов и расходов поселений);
- отсутствие объективной нормативной базы по планированию затрат, связанных с решением вопросов местного значения;
- несоответствие состава передаваемого поселениям муниципального имущества полномочиям органов местного самоуправления поселенческого уровня.

Учитывая актуальность и особую значимость развития местного самоуправления на территории субъектов Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации разрабатываются и реализуются различные региональные программы, направленные на развитие и под-

держку местного самоуправления. По данным субъектов Российской Федерации, в настоящее время реализуется порядка 250 подобных программ, причем в каждом субъекте Российской Федерации различаются количество подобных программ, продолжительность их действия и форма реализации.

Например, во Владимирской области принята программа по государственной поддержке и развитию местного самоуправления на 2006-2008 годы. Постановлением Курской областной Думы от 14 декабря 2006 г. № 242-IV ОД утверждена областная целевая программа «Государственная поддержка органов местного самоуправления Курской области и создание условий для развития конституционных полномочий местного самоуправления на 2007-2008 годы». Законом Кемеровской области от 12 декабря 2006 г. № 159-ОЗ утверждена среднесрочная региональная целевая программа «Поддержка реализации реформы местного самоуправления в Кемеровской области на 2007-2009 годы». Разработаны региональные программы, направленные на решение отдельных вопросов на уровне муниципальных образований [3].

Анализ финансового положения муниципальных образований свидетельствует о том, что практически во всех субъектах Российской Федерации доходы местных бюджетов не соответствуют потребностям органов местного самоуправления для реализации ими собственных полномочий, осуществления капитальных вложений для развития и модернизации объектов жилищно-коммунального хозяйства, образования, здравоохранения и других объектов социальной инфраструктуры. Сложившееся к настоящему времени законодательство привело к тому, что благополучие муниципальных образований, особенно городских и сельских поселений, практически не зависит от развития экономики на их территориях. Большинство налогов на деятельность юридических лиц практически не попадает в местные бюджеты.

Завершающий этап передачи полномочий муниципальным районам и муниципальным образованиям-поселениям осуществляется одновременно с передачей финансовых средств на основании соответствующих законов, принимаемых в субъектах. Это, с одной стороны, предоставляют более широкие возможности органам местного самоуправления для реализации мероприятий по социальному развитию территорий, а с другой — требует более ответственного отношения к исполнению своих полномочий и расходованию бюджетных средств, приведения муниципальных расходных обязательств в соответствие с реально имеющимися ресурсами, а также повышения эффективности управления бюджетными средствами.

Следует отметить и слабую информированность населения о содержании законодательства в сфере местного самоуправления, да и само законодательство еще содержит множество коллизий. Преодолению данной ситуации способствует восстановление института стратегического планирования работы местных органов власти. Дело не в названии данного института, это может быть и план социально-экономического развития, и стратегический план развития, но в любом случае органы местной власти приобретают навыки не только планирования своей работы, но и овладевают технологиями управления процесса развития, совершенствования того органа или той территории, на которую распространяются полномочия данного органа власти. Для разработки программы развития территории муниципального образования, на наш взгляд, целесообразно воспользоваться следующим алгоритмом:

-
- подготовка и анализ информации о роли муниципального образования в регионе;
 - сравнительная оценка ресурсного и социально-экономического потенциала муниципальных образований;
 - выявление проблем развития, требующих принятия решений на региональном уровне;
 - разработка системы приоритетов по решению проблем муниципального образования;
 - разработка экстраполяционного прогноза развития муниципального образования, с учетом тенденций в мировой, национальной и региональной социально-экономических системах;
 - разработка концепции и стратегических направлений развития муниципального образования в рамках концепции развития региона;
 - разработка целевого прогноза развития муниципального образования в соответствии с выбранными приоритетами и стратегическими направлениями;
 - разработка комплекса программных мероприятий по достижению целей и задач программы;
 - формирование инвестиционных проектов, бизнес-планов по приоритетным проектам;
 - выработка механизмов реализации программы;
 - ресурсное обеспечение программы;
 - распределение функций и координация процесса реализации программы;
 - прогнозная оценка результатов и эффективности программы.
- В процессе реализации программы представляется важным:
- создание организационных структур с определением форм участия администраций региона, муниципального образования и задействованных предприятий, организаций, учреждений;
 - выбор и поддержка инвестиционных проектов, способствующих решению намеченных в программе проблем;
 - определение алгоритма выполнения мероприятий;
 - финансовое обеспечение, источники, условия предоставления и возврата финансовых ресурсов;
 - информационное и кадровое обеспечение реализации программы.

Одной из основных форм договорного взаимодействия органов местного самоуправления с предприятиями и организациями в процессе реализации разрабатываемых местных программ является муниципальный заказ на выполнение работ по благоустройству территории, строительству и ремонту объектов социальной и коммунальной инфраструктуры, производству продукции, оказанию услуг, необходимых для удовлетворения бытовых и социально-культурных потребностей населения муниципального образования. Порядок формирования и размещения муниципального заказа устанавливается правовыми актами органов местного самоуправления муниципального образования. В качестве тормоза развития отношений муниципального заказа, особенно в сельских муниципальных образованиях, можно назвать слабую бюджетную обеспеченность или практически полную необеспеченность местных бюджетов необходимыми финансовыми ресурсами. Размещение муниципального зака-

за совмещено с предоставлением льгот населению, которые муниципальная власть должна компенсировать, чтобы не подрывать основы экономической заинтересованности у местных товаропроизводителей.

Важнейшей задачей органов местного самоуправления является организация, содержание и развитие учреждений здравоохранения, культуры и народного образования [1]. Однако именно они в большей степени ощутили на себе современное кризисное состояние. Здесь хроническими были задержки заработной платы работникам, перебои с обеспечением продуктами питания, медикаментами и оборудованием. Многие здания и сооружения, в которых размещаются объекты здравоохранения и образования, имеют довоенную и даже дореволюционную историю. К этому следует добавить, что отсутствие четких критериев социального обустройства муниципальных образований, решение этих вопросов в высших эшелонах власти в основном через различные министерства и ведомства обусловили существенные различия между ними, и по мере развития рыночных отношений они еще более возрастают.

Исходя из необходимости предоставления учреждениям здравоохранения, культуры и народного образования хозяйственной самостоятельности в условиях отсутствия федерального закона об автономных учреждениях, ряд муниципальных образований избирали такую форму, как автономные некоммерческие организации, которые имели право самостоятельно определять штатное расписание, смету расходов, тем самым — возможность повысить мотивацию работников за качество труда [4].

Принятие федерального закона об автономных учреждениях позволило начать внедрение такой организационно-правовой формы, как автономное учреждение. По мнению автора, она имеет существенное преимущество в сравнении с традиционными учреждениями. Прежде всего, речь идет об уровне финансовой и хозяйственной самостоятельности учреждения. Имея гарантированное задание от муниципалитета — расширяется возможность распоряжения доходами от собственной деятельности. Форма автономного учреждения предусматривает больший объем ответственности учреждения по своим обязательствам, при этом имущество, как и прежде, остаётся муниципальным.

Федеральный закон об автономных учреждениях предусматривает финансовое обеспечение услуг, оказываемых автономным учреждением, в форме субсидий на выполнение муниципального задания. Муниципальное задание позволяет сформулировать требования к объёму и качеству оказываемых услуг с учётом достигнутого уровня. Объём задания определяется, прежде всего, исходя из имеющихся ресурсов в учреждениях. Таким образом, в результате проведённых преобразований наметилась положительная тенденция в организации предоставления населению муниципальных услуг. Это особенно актуально для сельских поселений. Предварительный анализ по эффективности разрабатываемых мероприятий показывает, что потенциальная экономия бюджетных средств от внедрения в практическую реализацию новых организационных моделей составляет порядка 18–20 процентов от фактических расходов бюджета муниципального образования на реализацию полномочий по предоставлению услуг. Эти средства можно направить на стимулирование работников социальной сферы и повышение качества услуг [4].

Автором настоящего исследования была проведена организационная работа по созданию в Луневском сельском поселении Московской области авто-

номного учреждения «Дом культуры «Лунево» (АУ «Дом культуры «Лунево»). Основные цели создания данного муниципального института состояли в следующем:

- содействие органам местного самоуправления сельского поселения Луневское в реализации подпрограммы «Культура» программ социально-экономического развития;
- обеспечение доступа к культурным ценностям и информационным ресурсам в сфере культуры жителям муниципального образования;
- создание условий для сохранения культурного наследия территории и развития культурного потенциала населения;
- достижение высокой эффективности деятельности по развитию «человеческого капитала» муниципального образования на основе привлечения инвестиций в сферу культуры при участии в коммерческих проектах.

В качестве задач, решаемых с помощью АУ «Дом культуры «Лунево», определены:

- обеспечение сохранности историко-культурного наследия территории, сохранение природных комплексов, памятников истории и культуры;
- разработка и внедрение информационных продуктов и технологий в сфере культуры, обеспечение возможности доступа жителей муниципального образования к создаваемым в России виртуальным музеям, электронным библиотекам и архивам, электронным каталогам и реестрам культурного наследия;
- развитие материально-технической базы сферы культуры муниципального образования сельского поселения Луневское, оснащение ДК «Лунево» и других подразделений современным специальным оборудованием и средствами компьютеризации;
- обеспечение условий для художественного творчества жителей муниципального образования и инновационной деятельности в сфере культуры, создание центра народной культуры, организация работы творческих клубов, развитие художественных коллективов муниципального образования, поддержка авторов новых идей, разработка методических материалов для проведения культурных мероприятий;
- поддержка народных художественных промыслов, организация работы кружков и секций народных художественных промыслов, проведение тематических фестивалей и выставок-продаж;
- сохранение и развитие системы художественного образования, поддержка молодых дарований, проведение фестивалей, конкурсов, выставок и мастер-классов для детей и творческой молодежи;
- развитие межмуниципальных отношений в сфере культуры, реализация совместных мероприятий с другими муниципальными образованиями Солнечногорского района, Московской области.

На первом этапе работ были определены стартовые условия, исходя из которых в дальнейшем планировались мероприятия и объемы необходимых ресурсов. Исходя из стартовых условий и основных задач была сформирована Программа действий на 2008 год, которая была структурирована по следующим разделам:

1. Функциональная деятельность по выполнению программных мероприятий и муниципального заказа на оказание услуг в культурно-досуговой и

информационно-библиотечной сферах.

2. Услуги населению и сторонним организациям в сфере культуры.
3. Методическая работа.
4. Развитие материально-технической базы;
5. Проекты и инвестиции.

Особое внимание при создании АУ «Дом культуры «Луново» обращалось на ресурсное обеспечение его деятельности. В этих целях использовались средства бюджетов различных уровней, инвестиционные ресурсы от коммерческих организаций, целевые и благотворительные поступления, источники внебюджетных средств муниципального образования и другие источники. Таким образом, преимущества деятельности автономных учреждений, показанные автором на примере АУ «Дом культуры «Луново», подтвердили, что экономия бюджетных средств от внедрения в практическую реализацию новых организационных моделей составила порядка 18–20 процентов от фактических расходов бюджета муниципального образования на реализацию полномочий по предоставлению услуг.

Таким образом, состояние институциональной структуры экономики муниципального образования в первую очередь определяется способностью и желанием территориальных органов управления провести реформы в интересах общественного блага. И в этом смысле качество институтов во многом определяет динамику объемов производства, количество рабочих мест, реальные доходы населения и, таким образом, качество его жизни. Институциональная среда также влияет на качество управления экономикой, воздействует на экономический рост и распределение доходов. Наконец, от институциональной среды зависит и то, в какой степени те или иные сегменты общества имеют «голос» в принятии решений об изменениях, которые затрагивают их интересы и, следовательно, широта социального охвата государственной политики, а также процесса ее выработки и реализации.

Литература

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», №131-ФЗ. Принят Государственной думой 16 сентября 2003 года. Одобрен Советом Федерации 24 сентября 2003 года.//ст. 15, Российская газета, № 202(3316), 08.10.03.
2. Выступление на Парламентских слушаниях в марте 2003 года О. Сысуева - Президента Конгресса муниципальных образований РФ.
3. «Итоги реализации федерального закона от 06.06.2003г. № 131-ФЗ «Об общих принципах реализации местного самоуправления в Российской Федерации» в 2007 году», М., Минрегион, 2007.- С. 11- 38.
4. Стенографический отчет о заседании Совета по развитию местного самоуправления 1 февраля 2008 года в г. Новочеркаске.

I. Gor'kova

MANAGEMENT OF FORMATION OF INSTITUTES OF DEVELOPMENT OF RURAL SETTLEMENTS

In this article the features of the development institutions of rural towns are examined. The algorithms of forming and the principal content of the program of municipal formation's socio-economic development are suggested. The author propose to brisk up the work of municipal government's authorities in founding autonomous institutions in rural towns, for providing wide range of services.

Key words: rural settlements, program socially economic development, organs of local self-government, services for a population.

ПРОИСХОЖДЕНИЕ, СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ДЕНЕГ

Статья посвящена актуальным проблемам экономики. В статье рассмотрены происхождение, сущность и функции денег. Раскрыты основные этапы возникновения денег в России и в мире в разные исторические периоды. Затронуты аспекты влияния денег на развитие мировой экономики.

Ключевые слова: сущность и функции денег, революция денег, развитие мировой экономики, основные этапы.

Деньги - особый товар, выделившийся на определенном этапе развития мирового хозяйства и выполняющий роль всеобщего эквивалента. В экономической и историко-географической литературе можно найти разные точки зрения на роль денег в хозяйстве и обществе. Некоторые ученые считают деньги «вуалью», которая показывает происходящие в экономике страны реальные процессы, но никак на них не влияет. Другие отмечают их немаловажную роль в истории как отдельных стран, так и человеческого общества в целом.

Натуральный обмен, общий эквивалент обмена

Как известно, в примитивных обществах, когда рыночные отношения носили еще не утвердившийся характер, преобладал *натуральный обмен*, или «*взаимство*», если следовать старой российской терминологии, т.е. один товар обменивался на другой без посредства денег (Т-Т). Акт купли был одновременно и актом продажи. Пропорции устанавливались в зависимости от случайных обстоятельств, например, насколько была выражена потребность в предлагаемом продукте у одного племени, а также насколько дорожили своим излишком другие.

Интересно, что к стихийно-натуральному обмену люди возвращаются и поныне. В международной торговле и по сей день осуществляются *бартерные сделки*, где деньги выступают лишь как счетные единицы. При системе взаимных расчетов (клиринг) разница погашается обычно дополнительными товарными поставками.

По мере расширения обмена, особенно с возникновением *общественного разделения труда*, между производителями продуктов в меновых операциях нарастали трудности. Бартер становится громоздким и неудобным. Таким образом, некоторые товары приобретали особый статус, начинали играть роль общего эквивалента, причем этот статус устанавливался общим согласием, а не навязывался кем-то извне. Акты купли и продажи в этот период уже не совпадали, а разделялись во времени и пространстве.

У некоторых народов богатство измерялось численностью голов скота, и стада пригонялись на рынок для оплаты предполагаемых покупок. Любопытно, что латинский корень слова «капитал» происходит от «capital» - скот. На части территории современной России в древности обменные эквиваленты назывались «кунами» (от меха куницы). Имели хождение «меховые» деньги - пушнина. А деньги в виде кож обращались в отдаленных районах страны чуть ли не в Петровские времена.

Происхождение монет

Развитие ремесел и особенно плавки металлов несколько упростило дело. Роль посредников в обмене прочно закрепилась за *слитками металлов*. Первоначально это были медь, бронза, железо. Постепенно эти обменные эквиваленты расширили сферу действия и стабилизировались, превращаясь тем самым в подлинные деньги в современном смысле. Обмен осуществлялся уже по формуле Т- Д -Т.

По мере увеличения общественного богатства роль всеобщего эквивалента перешла к *драгоценным металлам* (серебро, золото), которые в силу своей редкости, высокой ценности при малом объеме, однородности, делимости и прочих полезных качествах были, можно сказать, обречены выполнять роль денежного материала в течение длительного периода человеческой истории.

На территории России чеканка монет, серебряных и золотых, восходит к временам князя Владимира I (Киевская Русь, конец X - начало XI вв.). В “Русской Правде” металлические деньги продолжали называться “кунами”, но появляются уже и серебряные “гривны”. В XII - XV вв. князья пытались чеканить свои “удельные” монеты. В Новгороде имели хождение иностранные деньги - “ефимки” (от “иохимсталеров” - серебряных немецких монет). В Московском княжестве инициатива чеканки серебряных монет принадлежала Дмитрию Донскому (XIV в.), который начал переплавлять в русские “гривны” татарскую серебряную “деньгу”. Иван III (конец XV в.) установил, что право чеканки монет должно принадлежать лишь “старшему” из князей, держателю Московского престола. При Иване Грозном произошло первое упорядочение российской денежной системы. В начале его княжения в Московском государстве свободно обращались “московки” и “новгородки”, причем первые по своему номиналу равнялись половине “новгородки”.

В начале XVII в. на Руси установилась единая денежная единица - копейка (на монете был изображен всадник с копьем), весившая 0,68 грамм серебра. Это примерно соответствовало весу “новгородки”. Продолжали также чеканить “московки” и “деньгу” в виде полкопейки, а также “полушки” - четверть копейки. Кроме того, в счетную систему были введены рубль, полтина, гривна, алтын, хотя чеканка серебряного рубля стала правилом лишь при Петре I. Золотые деньги - “червонцы” появились в России с 1718 года. Выпуск князьями неполноценных монет, порча серебряных гривен путем их обрезания, появление “воровских” денег вели к повсеместному исчезновению полновесных монет, волнениям среди населения (“медный бунт” при царе Александре Михайловиче в середине XVII в.). Пытаясь найти выход из трудностей, правительство начало чеканить медные деньги, придав им принудительный курс. Как следствие, стал рост рыночной цены серебряного рубля по сравнению с номиналом, исчезновение серебра из обращения и его сосредоточение у ростовщиков и менял, общее повышение товарных цен. В конце концов, медные деньги были изъяты из обращения.

В конце XVIII в. вес серебра в рублевых монетах был уменьшен на 30%. В России вплоть до XVII в. собственная добыча благородных металлов почти отсутствовала. Поэтому монетные дворы, ставшие в XVII в. монополией государства, переплавляли иностранные деньги. Согласно “монетарной регалии” Петра I, был наложен жесткий запрет на вывоз из страны слитков драгоценных металлов и полноценных монет, между тем как вывоз порченной монеты

разрешался. Итак, золото и серебро стали основой денежного обращения. Биметаллизм сохранялся вплоть до конца XIX века. Однако в Европе XVIII - XIX вв. золотые и серебряные монеты ходили в обороте, платежах и прочих операциях наряду с бумажными деньгами.

Происхождение бумажных денег

Изобретение *бумажных денег* приписывают, с большой долей условности, древним китайским купцам. Первоначально в виде дополнительных средств обмена выступали расписки о принятии товара на хранение, об уплате налогов, выдаче кредита. Их обращение расширяло торговые возможности, но, вместе с тем, нередко затрудняло размен этих бумажных дубликатов на металлические монеты.

В Европе появление бумажных денег связывают обычно с опытом Франции 1716-1720 гг. Эмиссия бумажных денег, проведенная банком Джона Ло, окончилась неудачей. В России эмиссия бумажных денег - ассигнаций - впервые началась в 1769 г. Предполагалось, что как и в других странах, рискнувших ввести бумажные деньги, их можно будет при желании обменять на серебро или золото. Но все оказалось иначе. Уже к концу века излишек ассигнаций заставил приостановить размен, курс ассигнационного рубля, естественно, начал падать, а товарные цены — расти.

Деньги делились на “плохие” и “хорошие”. По закону Томаса Грехэма, плохие деньги вытесняют хорошие. Закон гласит: из обращения исчезают деньги, рыночная стоимость которых по отношению к плохим деньгам и официально установленному курсу повышается. Они просто припрятываются - дома, в банковских сейфах. В XX в. исполнителями роли “плохих” денег выступали банкноты, вытеснявшие из обращения золото. Со времени Первой мировой войны тенденция к прекращению размена банкнот на золото распространилась повсеместно. Перед центральными банками встала задача неусыпного контроля над денежным обращением.

На самом деле, бумажные деньги сами по себе полезной ценности не имеют. Бумажные деньги - символы, знаки стоимости. Почему же тогда произошел повсеместный и впоследствии закрепившийся отход от золота? Ведь кроме войн и других бедствий, кроме издержавшихся владык и услужливых банкиров, должны существовать объективные причины. Самое простое объяснение: бумажные деньги удобны в обращении, их легко носить с собой. Можно вспомнить слова великого англичанина Адама Смита, который говорил, что бумажные деньги должны рассматриваться в качестве более дешевого орудия обращения. Действительно, в обороте монеты стираются, часть благородного металла пропадает. К тому же возрастают потребности в золоте у промышленности, медицины, потребительской сферы. И главное - товарооборот в масштабах, исчисляемых триллионами долларов, марок, рублей, франков и других денежных единиц, золоту просто не под силу обслужить. Переход к бумажно-денежному обращению резко расширил рамки товарного обмена.

Бумажные деньги - *банкноты* и *казначейские билеты* - обязательны к приему в качестве платежного средства на территории данного государства. Их стоимость определяется лишь количеством товаров и услуг, которые можно купить на эти деньги. Итак, XX в. ознаменован переходом к обращению бумажных денег и превращением золота и серебра в товар, который можно ку-

пить по рыночной цене.

Существует множество видов бумажных денег. Например, во времена экономического кризиса, при рационировании, часто появляются *талоны*, обретающиеся наряду с денежными купюрами. Подобное явление имело место в СССР в конце 1980-х годов.

Сегодня деньги диверсифицируются, буквально на глазах множатся их виды. Вслед за *чеками* и *кредитными карточками* появились *дебетные карточки* и так называемые “*электронные деньги*”, которые посредством компьютерных операций можно использовать для переводов с одного счета на другой. В настоящее время западные специалисты склоняются к тому, что в будущем бумажные деньги станут “невидимыми”: их заменят электронные межбанковские транзакции.

Два взгляда на золото

Хотя сегодня в обращении преобладают бумажные деньги, среди части экономистов до сих пор сохраняется мистическое представление о всемогуществе денег, которые могут быть разменяны на золото.

В России металлистическая теория имела своих приверженцев и порою удачное практическое применение. При подготовке к денежной реформе 1897 г. в стране накапливался золотой запас, главным образом — путем стимулирования хлебного экспорта. Торговый баланс стал устойчиво активным. В надписи на кредитных билетах вместо обязательства размена “на звонкую монету”, гарантировался обмен на “золотую монету”.

Попытка возрождения золотого обращения была предпринята уже Советской властью в 1922 г. В обращение был введен *золотой червонец*. Естественно, что монеты стали довольно быстро исчезать из сферы обращения, а товарооборот обслуживали их бумажные дубликаты - банкноты и казначейские билеты. Последние представляли собой бумажные деньги меньшего достоинства и не разменивались на золото.

Ход рассуждений *неометаллистов* таков: золото имеет высокую внутреннюю стоимость и поэтому не обесценивается, подобно его бумажным дубликатам, символам. Если возрастает производительность труда в золотодобыче или открываются новые месторождения, то товарные цены растут. Однако понижаются сами издержки производства прежнего весового количества золота. К тому же переполнение каналов денежного обращения золотыми деньгами маловероятно, поскольку золото - воплощение богатства, и оно перетекает, при наличии благоприятных возможностей, в сферу тезаврации. А при изменившихся условиях -экономический бум, рост потребности в оборотных средствах - накопленные золотые монеты возвращаются в сферу обращения. Таким образом, при золотом стандарте стихийно поддерживается товарно-денежное равновесие.

Некоторые западные ученые склоняются к другой позиции. Э. Дж Долан, К. Кэмпбелл, К. МакКонел считают, что инфляция возможна и при золотом денежном обращении. Если технология в добыче или производстве золота поднимается на качественно новую ступень, инфляция и при сохранении размена вполне вероятна. Поддержание же золотого обращения при дефиците золотого материала вызывает упадок, экономика просто задыхается. Разумнее поэтому использовать бумажные деньги, но умело управлять их предложением.

Очевидно, что золото может оказывать косвенное воздействие на денежное обращение. Государственные продажи золота по ценам мирового рынка позволяют закупить товары и увеличить их предложение внутри страны. Но в этой операции роль золота принципиально не отличается от роли других экспортных благ, хотя оно является более ликвидным товаром. Представляется, что возможности использования золотого потока для оздоровления денежного обращения невелики и сами по себе не решают проблемы инфляции.

Итак, в науке преобладает мнение, что время золотых денег ушло безвозвратно, что при разумном подходе к делу функции денег нормально выполняют бумажные купюры, чеки, пластиковые карточки и др.

Деньги как средство обращения

Деньги как средство обращения обслуживают акты продажи и купли товаров и услуг. К этой посреднической функции непосредственно примыкает и переплетается с ней функция денег как средства платежа - оплата налогов, получение и возврат кредита, выплата зарплаты, пособий, оплата коммунальных услуг. При этом передвижение денег не сопровождается одновременным перемещением товаров.

Использование денег в качестве платежного средства было подробно описано еще в "Русской правде" XI в.: "Куны нужны для уплаты виры (штрафа), долга и реза (процента), оброка и дани (с плуга - рала и двора - дыма)".

По мере развития индустриального общества, средство платежа все чаще замещает средство обращения. В современной экономической литературе эти две функции денег обычно объединяются в одну. Значение денег как средства обращения трудно преувеличить, поскольку они позволяют уйти от бартерной формы торговли. Замена бартера денежным обменом отделяет акт продажи от акта покупки. Если существуют деньги, то продавец товара должен лишь найти того, кто хочет купить его товар, а получив деньги, он может покупать все, что ему вздумается. Замена механизма бартерных сделок механизмом, использующим деньги как средство обращения, приводит к снижению издержек обращения. Денежный обмен требует гораздо меньших усилий и времени, чем бартер. Снижая издержки обращения, деньги стимулировали развитие специализации и торговли.

Деньги, хорошо выполняющие функцию средства обращения, с готовностью должны приниматься каждым. Имеющие широкое распространение, деньги предоставляют их владельцу некую всеобщую покупательную способность, являющуюся весьма важным преимуществом. Использование денег позволяет осуществлять гибкий выбор типов и количества покупаемых товаров, выбор времени и места совершения покупки, а также партнеров для сделки. Если некое средство обращения используется в течение достаточно длительного времени, то его приемлемость становится стабильной. Приемлемость денег зависит от готовности и желания населения их использовать. Вот несколько примеров неприемлемости денег. В 1970 г. Казначейство США в течение двух лет производило выпуск двухдолларовых банкнот (не выпускавшихся с 1966 г.). Население не приняло эти купюры по нескольким причинам. Одной из причин неудачи было то, что двухдолларовые банкноты легко было спутать с однодолларовыми банкнотами. Люди явно предпочитают банкноты с большей разницей номиналов, в 1 доллар, 5 долларов, а не в 1 доллар и 2 доллара. Кро-

ме того, многие считали, что двухдолларовые бумажки приносят несчастье. В 1979 г. Казначейство снова попыталось снизить издержки эмиссии, начав выпуск однодолларовой монеты “Сьюзен Б. Энтони”. Планировалась значительная экономия, поскольку срок годности монеты в среднем равен 15 годам, между тем как срок годности бумажной купюры — не более 18 месяцев. Казначейство также полагало, что людям будет удобно использовать одну большую монету, чем несколько маленьких.

Население также не приняло и эту монету. Это произошло по двум причинам. Во-первых, по размеру эта монета была похожа на монету в четверть доллара. Люди в поисках мелочи путали эти монеты. Во-вторых, люди всегда предпочитают бумажные деньги монетам.

В дополнение к своим функциям средства обращения, деньги также выполняют роль *меры стоимости*. Для осуществления товарно-денежных операций используются различные денежные единицы - рубли, доллары, марки и т. д. В этих единицах измеряют и сопоставляют товарные стоимости. Эту функцию счетных денег иногда называют масштабом цен. Правительство каждой страны обычно устанавливает свою собственную меру стоимости. Деньги, как мера стоимости, однородны, что очень важно для вычислений и видений записей о совершаемых сделках. Выражая цены в долларах и центах, люди могут сопоставлять и сравнивать стоимости различных товаров немедленно и без особых усилий. Если один товар стоит 10 долларов, а другой 5 долларов, то относительная стоимость этих товаров очевидна.

Деньги как мера стоимости не выполняют функции средства обращения в период быстрой инфляции. Например, сегодня в России рубль выполняет почти лишь функцию обращения, а доллар и евро выполняют роль мер стоимости. Это позволяет совершать экономические вычисления и расчеты, пользуясь стабильной мерой стоимости, хотя реальная ценность официального средства обращения падает. Подобное разделение функции меры стоимости и средства обращения - довольно остроумный способ приспособления к быстрой инфляции. Аналогичные процессы в последние годы имели место и в других странах (Израиле, Китае, Боливии и др.).

Важной функцией денег является функция *средства накопления*, предполагающая образование некоего актива или запаса, оставшихся после продажи товаров и потребления доходов. Деньги выступают здесь в виде отложенного на будущее платежеспособного спроса, покупательной способности. Деньги могут выполнять эту функцию, поскольку наделены “совершенной ликвидностью”, т.е. в любое время готовы исполнить роль платежного средства и, накапливаясь, они не меняют своей номинальной ценности. Конечно, в странах с нарастающей инфляцией деньги нет смысла накапливать, они быстро обесцениваются. В периоды быстрой инфляции деньги как средство накопления теряют свою привлекательность, несмотря на высокую ликвидность. Если, день ото дня, на доллар, лиру или рубль можно будет купить все меньшее количество товаров, то люди захотят хранить стоимость в денежной форме лишь в течение очень коротких периодов времени. Известно, что иногда, в условиях гиперинфляции, рабочие требуют ежедневной, а не ежемесячной выплаты заработка, чтобы иметь возможность тратить свои деньги до того, как на следующий день вырастут цены. В тех странах, где имеет место гиперинфляция, местная валюта может частично не использоваться как средство накопления, а также как мера

стоимости. При подобных обстоятельствах возникает любопытная картина: национальные денежные знаки выполняют функции обращения и масштаба цен, но средством накопления становится более устойчивая иностранная валюта, которую покупают держатели денежных активов.

Литература

1. Абель Э., Бернаке Б. Макроэкономика – СПб: Питер, 2008. – 768 с.
2. Гальперин В.М. и др. Микроэкономика. - СПб.: Омега – Л.- 2008. – Т.3. - 1024 с.
3. Долан Эдвин Дж. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. - СПб.: Омега, 2005. – 320 с.
4. Курс экономической теории./ под общ. ред. Сидорович А.В. - М.: ДиС, 2007. - 1040 с.

D. Demidov

ORIGIN, ESSENCE AND FUNCTIONS OF MONEY

The article is dedicated to actual problems of modern economical science.

Beginning, distillation and functions of money are submitted for consideration. The main historical periods of money genesis in Russia are described in the article. Aspects of money dominance for development of world economy are apportioned in the article.

Key words: essence and functions of money, revolution of money, development of world economy, basic stages.

О МЕСТЕ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Данная статья посвящена определению места оборонно-промышленного комплекса в национальной экономике. Раскрывается наименование, сущность и процесс перехода от советского военно-промышленного комплекса к российскому оборонно-промышленному комплексу, а также предложена отраслевая структура оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, национальная экономика, структура, процесс перехода.

Сложно поспорить с тем, что оборонно-промышленный комплекс (ОПК) занимает одно из важнейших мест в национальной экономике России. Несмотря на то, что его доля в ВВП велика, ее практически невозможно выделить. И причин тому — масса.

В первую очередь представляется необходимым уточнить сам термин ОПК, т.к. ни один из современных экономических словарей не дает четкого определения его понятия. Как правило, к ОПК относят предприятия и организации, составляющие специфический сектор экономики, предназначенный для удовлетворения военных потребностей государства. Так, в СССР к ОПК относили предприятия и организации, входившие в девять министерств оборонных отраслей промышленности, курируемых Государственной комиссией Совета Министров СССР по военно-промышленным вопросам, демонстрируя тем самым ведомственный подход к определению экономического явления. В настоящее время к ОПК относят организации, имеющие в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, включая оборудование и производственные площади, а также имеющие квалифицированные кадры для разработки, производства, ремонта и утилизации вооружения, военной и специальной техники (ВВСТ) [1], т.е. отнесение предприятий к ОПК идет по принципу изготавливаемой продукции, а не на ведомственном основании, как было при СССР.

Организации ОПК можно разделить на:

- научно-исследовательские организации (их задача – теоретические разработки);
- конструкторские бюро (КБ), создающие прототипы (опытные образцы) оружия;
- испытательные лаборатории и полигоны, где происходит "доводка" и испытание опытных образцов;
- производственные предприятия, где осуществляется серийный выпуск оружия.

Кроме того, возникает дилемма: какое понятие правильное — «оборонно-промышленный комплекс» (ОПК) или «военно-промышленный комплекс» (ВПК). Если исходить из исторического появления данного промышленного комплекса в нашей стране, то вернее применять советское межотраслевое де-

ление и использовать понятие ВПК. Однако с распадом СССР в стране прошли достаточно глубокие преобразования, и не все то, что было раньше советским ВПК, стало российским ОПК.

В конце 1991 года была демонтирована отраслевая структура управления ВПК, ликвидирована Государственная комиссия Совета Министров СССР по военно-промышленным вопросам, а все вопросы по управлению разработками и производству ВВСТ переданы в Министерство обороны.

ВПК, представлявший собой организованную структуру управления, объединяющую предприятия и организации, деятельность которого основывалась на государственном заказе, на централизованно распределяемых финансовых, трудовых и материально-технических ресурсах, после ликвидации планово-распределительной системы и либерализации цен стал зависеть только от объемов прямого бюджетного финансирования. Но в условиях окончания «холодной войны» и наступления эйфории от снятия военной угрозы руководство страны выбрало путь на масштабную конверсию и приватизацию, свертывание государственного оборонного заказа (ГОЗ). Вместо хорошо продуманных действий в срочном порядке были использованы заготовки конверсионных программ 1990 года, не адаптированные под новый экономический курс, а принимаемые программы на 1993-95 годы и на 1995-97 годы содержали чисто декларативные лозунги, такие, как ориентация на «селективную политику», «точки роста», «эффективные инвестиции».

Смена названия с ВПК на ОПК окончательно произошла на рубеже 1998 года и в настоящее время во всех нормативно-правовых актах используется термин ОПК, хотя употребление термина ВПК в других источниках все еще встречается. По одной из версий [2], смена произошла из-за того, что сменяющие друг друга Государственный комитет по оборонным отраслям промышленности и Министерство оборонной промышленности решили обозначить остатки советского ВПК в соответствии с собственным наименованием.

Многие из советских предприятий ВПК не дотянули до наших дней, а оставшиеся уже не могут похвастаться былой мощью и славой. Кроме того, предприятия атомной промышленности, хотя и вносят огромный вклад в поддержание обороноспособности страны, теперь не относятся к ОПК, выделившись в отдельную отрасль, а их развитием занимается недавно созданная Государственная корпорация по атомной энергии «Росатом», получившая для этого широкие полномочия и некоторые функции государства. Определением развития оставшихся предприятий занимается Военно-промышленная комиссия при Правительстве Российской Федерации.

В настоящее время в составе ОПК находятся 1355 организаций, из которых 991 организация относятся к оборонным отраслям промышленности, 215 организаций подведомственны Минобороны России, 53 организации находятся в ведении Росатома и 96 организаций являются организациями других отраслей промышленности, выполняющими ГОЗ [3].

ОПК, пронизывая различные отрасли национальной экономики, имеет свою специфику, отличающую его от других секторов экономики. С экономических позиций, функционирование предприятий и организаций ОПК обусловлено целым рядом специфических особенностей, отличающих данные предприятия от традиционных товаропроизводителей. В их числе:

- особые требования к качеству производимой продукции, которые мо-

гут как существенно превосходить, так и значительно уступать аналогичным стандартам, определяющим качество гражданской продукции;

- монополия заказчика, обусловленная государственным оборонным заказом, и невозможность свободной продажи продукции;
- наукоемкость и высокотехнологичность разработки и производства подавляющего большинства современных видов ВВСТ;
- долгосрочность и капиталоемкость большинства инвестиционных проектов, реализуемых предприятиями ВПК;
- наличие избыточных (мобилизационных) мощностей;
- высокий уровень специализации и монополизации производителей;
- меньшая, по сравнению с гражданским производством, скорость обновления образцов выпускаемой продукции;
- значительное количество запасов стратегического сырья и материалов;
- особые требования секретности, ограничивающие кооперацию и передачу технологий.

ОПК как межотраслевой комплекс включает в себя:

1. Авиационную промышленность:

- Военное самолетостроение;
- Гражданское самолетостроение;
- Транспортная, специальная и малая авиация;
- Вертолетостроение;
- Двигателестроение;
- Авионика;
- Отраслевая наука.

2. Ракетно-космическую промышленность:

- Военный космос;
- Гражданский космос;
- Отраслевая наука;
- Двигателестроение.

3. Промышленность боеприпасов и спецхимии:

- Военное производство;
- Гражданское производство;
- Отраслевая наука;
- Утилизация боеприпасов.

4. Промышленность вооружений:

- Стрелковое вооружение;
- Бронетанковое вооружение;
- Артиллерийские системы;
- Спецтехника;
- Приборы оптико-электронного наблюдения;
- Гражданское производство;
- Отраслевая наука.

5. Радиоэлектронную промышленность:

- Военное производство;
- Гражданское производство;
- Отраслевая наука.

6. Судостроительную промышленность:

- Кораблестроение;

- Подводный флот;
- Гражданское производство;
- Отраслевая наука.

Данное деление можно дополнить атомной промышленностью, которая очень близка ОПК и в советские времена была ее составной частью, а также зарождающейся наноиндустрией, которая жизненно необходима ОПК для перехода на новый технологический уклад.

Данное деление ОПК по отраслям промышленности хотя и очень часто применяется на практике, с некоторыми вариациями у авторов, занимающихся вопросами ОПК, но никак не отражается в государственной статистике, недавно перешедшей с Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) на Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), что осложняет понимание процессов, происходящих в российском ОПК.

Однако для реализации государственной функции по регулированию ОПК, в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 20.03.2004 г. № 96, Министерство промышленности и торговли ведет сводный реестр ОПК, включающий все предприятия, занимающиеся разработкой, производством, ремонтом и утилизацией ВВСТ, обобщая при этом информацию предприятий ОПК по множеству различных показателей. Однако данные этого реестра — не для общего пользования, в связи с ограничениями по государственной тайне. Данный аспект не позволяет общественности судить о процессах, происходящих в ОПК, даже по обобщенным показателям.

Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 20 февраля 2004 г. № 96 «О сводном реестре организаций оборонно-промышленного комплекса».
2. Хрусталеv Е.Ю. Особенности функционирования и развития российского военно-промышленного комплекса // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №2.
3. Рекомендации Круглого стола, проводимого в Государственной думе на тему «О законодательном обеспечении структурных преобразований в оборонно-промышленном комплексе и развития оборонных отраслей промышленности» от 06.03.2007г. <http://www.duma.gov.ru/promstroykom/listen/opk6.3.7.htm>

V. Kuzyushlin

REGARDING THE PLACE OF THE DEFENSE-INDUSTRIAL SECTOR IN THE NATIONAL ECONOMY

Budget & Treasury Academy of the Ministry of Finance of the Russian Federation

The present article is dedicated to the definition of the place of the defense-industrial sector in the national economy. The article describes the definition, the substance and the process of transfer from the soviet military-industrial to Russian defense-industrial complex; likewise the article offers the structure of the defense-industrial complex.

Key words: defensive is an industrial complex, national economy, structure, transition process.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрено становление и развитие теории предпринимательства от 18 века и до наших дней, прослежено, как менялись вместе с самой экономикой функции и роль в экономике предпринимателя.

Ключевые слова: предпринимательство, рыночная экономика, инновационное развитие, факторы, теория.

На сегодня в нашей стране юридическое понимание предпринимательства закреплено в Гражданском кодексе Российской Федерации и рассматривается как любая самостоятельно осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли; предпринимателем является всякий хозяйственник, любой бизнесмен.

Такое понимание предпринимательской деятельности сложилось не сразу. Теоретическое понимание сущности предпринимательства и подходы к оценке его функций формировались несколько столетий, на протяжении которых развивается капитализм.

В экономическую теорию понятие “предприниматель” ввел в 18 веке Р. Кантильон. В его единственной книге “Эссе о природе торговли вообще”, которую исследователи считают наиболее систематичным, ясным и в то же время наиболее оригинальным из всех изложений экономических законов до “Исследования о причинах и природе богатства народов”[1], предприниматель обозначен как человек, покупающий средства производства по известной цене, рассчитывающий произвести при их применении товары и продать их по неизвестной пока, но более высокой в сравнении с затратами, цене. В представлении Кантильона, предприниматель действует в условиях неопределенности, несет риск. К предпринимателям он отнес не только купцов и ремесленников, но и фермеров (цена на их продукт заранее не известна, так как зависит от урожая), а также разбойников, нищих и прочих лиц с неопределенным заработком. Люди, получающие фиксированное жалованье (генерал, слуга или придворный), не являются предпринимателями.

Следующий этап анализа сущности предпринимательской функции связан с именем И. Тюнена. По Тюнену, доход предпринимателя связан не просто с риском, а с риском непредсказуемым, неисчислимым, от которого нельзя застраховаться. И такого риска в деятельности предпринимателя всегда достаточно, поскольку он является “изобретателем и исследователем в своей области”. Таким образом, Тюнен отмечал, что предприниматель объединяет в своей деятельности как функцию несения риска, так и функцию реализации нововведений.

Развивая теорию предпринимательства, английская классическая школа в лице А. Смита обратилась к противоречивому единству личных и общественных экономических интересов. Смит верил, что каждый человек лучше других знает свои интересы и вправе свободно им следовать.

Смит писал, что человек, преследующий свои интересы, “часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им”. Это смысл знаменитого образа “невидимой руки”, направляющей человека “к цели, которая совсем не входила в его намерения”[2]. Идея “невидимой руки” стала обобщенным выражением мысли о том, что вмешательство в экономику со стороны государства излишне и должно быть ограничено.

Д. Рикардо видел в капитализме абсолютный, вечный, естественный способ производства, а предпринимательскую деятельность считал обязательным элементом эффективного хозяйствования[3]. Специальных исследований роли предпринимателя в капиталистическом хозяйстве в трудах Рикардо нет.

Большой вклад в развитие теорий предпринимательства внес французский экономист Ж.-Б. Сей, который какое-то время сам занимался предпринимательской деятельностью, владея ткацкой фабрикой в Кале. Сей, тяготевавший к классической школе, изложил развитую теорию производства и распределения, отводящую важную роль предпринимателю. Главную функцию предпринимателя Сей видел в координации факторов производства: земли, капитала и человеческого фактора, включающего не только труд, но и научные знания, необходимые для производства продукта и организации производственного процесса. Выполнение этих функций связано с известной долей риска, хотя Сей явно не подчеркивал его значение.

Предприниматель у Сея ближе к управленцу (менеджеру), причем в широком понимании, с учетом творческих аспектов его деятельности. Именно творческие аспекты деятельности предпринимателя, по мнению Сея, отличают его от капиталиста (только собственника факторов)[4].

Формула Ж.Б. Сея впоследствии была видоизменена Дж. Кларком, который в работе “Распределение богатства” отметил, что в производстве кроме капитала, капитальных благ — средств производства и труда рабочего участвует также четвертый фактор — деятельность предпринимателя. Каждому фактору производства вменяется специфическая доля производственной выручки. “Свободная конкуренция стремится дать труду то, что создается трудом, капиталу — то, что создается функцией координирования”. Таким образом, экономисты выделяют еще одну функцию предпринимателя — координатора производства, соединяющего факторы производства.

Во многом следовал за экономистами классической школы К. Маркс. Однако в центре его внимания были закономерности функционирования капитализма, которые подрывают устойчивость его. Если классики (А. Смит) исходили из гармоничности рыночной экономики, направляемой “невидимой рукой” частные интересы к общественному благу, то Маркс искал в капитализме противоречия и конфликты, считая, вслед за Гегелем, что познание противоречий дает ключ к пониманию тенденций развития капитализма. Фундаментальным положением теоретического анализа взаимоотношений двух основных классов буржуазного общества: наемных рабочих и капиталистов-собственников средств производства, является производство прибавочной стоимости.

Маркс, анализируя способы увеличения прибавочной стоимости, показывает деятельность капиталиста уже в качестве не только собственника, но и функции предпринимателя — организатора производства (т.1 и т.3 “Капитала”).

Маркс, рассматривая предпринимательский доход, отмечает, что это — плата предпринимателю за надзор. Предприниматель осуществляет функции по надзору и управлению, отмечает Маркс. Такой труд необходимо возникает всюду, где непосредственный процесс производства имеет вид общественно-хозяйственного процесса.

Глубокие исследования зарождения капитализма провел М. Вебер. Вебер представляет капиталистическое общество как концентрированное выражение экономической рациональности. В предпринимательской деятельности Вебер видел воплощение рациональности. Причем критерий рациональности нейтрален относительно целей, которые нужно достигнуть. Вебер рассматривал рациональность в управлении организацией, основой рациональности считал специальные знания, профессионализм и компетентность. Профессиональная компетентность является необходимым свойством всех управленцев, именно в соответствии с этим качеством и осуществляется их подбор, расстановка и продвижение внутри организации.

Наиболее обстоятельно пытался оспорить выводы Вебера Зомбарт, пристально рассматривавший различные стороны “духа капитализма” в своих работах.

Он полагал, что веберовский подход рассматривал только одну сторону капитализма и капиталистического духа, которую Зомбарт назвал буржуазным (бюргерским), мещанским духом. Эта сторона капитализма вносит в капиталистическую систему хозяйства трудолюбие, умеренность, расчетливость, верность договору. Однако считал Зомбарт, на первом плане все же воля к власти, предприимчивость, бросающая людей “на путь мятущегося самолюбия и самоопределения”, вырвавшая их из мира традиционных отношений, построенных на родственных и общинных связях. Эти две стороны капиталистического духа образуют в единстве то душевное настроение, по мнению Зомбарта, которое создало капиталистическое хозяйство. Зомбарт видел истоки предпринимательства в стремлении человека “завоевания себе мира”, в наслаждении “полнотой жизни”, так как “в сфере материальных стремлений завоевание равнозначно увеличению денежной суммы. Стремление к власти и стремление к наживе переходят одно в другое: капиталистический предприниматель... стремится к власти, чтобы приобретать, и приобретает, чтобы добиться власти”[5]. Таким образом, целью, побудительным мотивом предпринимательской деятельности является получение прибыли и достижение власти; власть, в свою очередь, позволяет приумножить доходы.

Как отличают исследователи, в концепции капиталистического духа Зомбарта и предложенной им типологии капиталистических предпринимателей явно ощутимо идейное влияние Ф. Ницше, с его дихотомией “господ и рабов” и мотивами “полноты жизни”, обретаемой в стремлении “мощи, власти, размаха, страсти”[6].

Предпринимателей Зомбарт считает добытчиками прибыли, организаторами предприятий, приносящих прирост дохода. Зомбарт составил типологию капиталистических предпринимателей, содержащую шесть основных типов.

Итак, если у Ж.-Б. Сея предприниматель – прежде всего менеджер, координатор факторов производства, чем явно отличается от капиталиста – собственника; у К. Маркса владелец – собственник и функционирующий капиталист, управляющий своим предприятием, то у П. Шумпетера предпринима-

тель является прежде всего новатором.

Как писал Шумпетер: “Под предприятием мы понимаем осуществление новых комбинаций, а также то, в чем эти комбинации воплощаются: заводы и т.п. Предпринимателями же мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как его активный элемент”[7]. Новаторскую функцию предпринимателя Шумпетер четко отделяет от функции капиталиста: предприниматель в чистом виде не обязательно обладает правом собственности на какое-либо имущество и, следовательно, не несет какого-либо риска, который приходится нести капиталисту, ссужающему предпринимателя деньгами. В то же время своим новаторским характером она отличается и от рутинных функций менеджера. По Шумпетеру, предприниматель не является также изобретателем, в лучшем случае предприниматель экономически реализует изобретения.

Он выделил четыре типа предпринимателей.

Для всех типов групп предпринимателей характерны общие черты. Все они занимались своеобразным – экономическим — творчеством, для этого они должны обладать специфическими чертами характера. Для них присуща специфическая мотивация, требующая не удовлетворения потребностей, а активной деятельности ради создания “империи”, победы над соперником и радости творчества. У них также и интеллект специфический – избирательный, но не глубокий; для них характерна сильная воля и развитая интуиция. Сам предприниматель отождествляет себя прежде всего с бизнесом, “делом”, а не с собственностью, с капиталом. Хорошо развитая интуиция позволяет ему восполнять недостаточную информацию. В предпринимательстве более удачливы “интуитивные” личностные типы, чем люди, обладающие логическим типом мышления.

Идеи Шумпетера о предпринимателе как двигателе прогресса, “новаторе производства” неоднократно использовались экономистами в их теоретических построениях. Так, лауреат Нобелевской премии (1979г.) У.А. Льюис[8], исследуя дуализм экономики развивающихся стран, в центр своей концепции экономического роста ставил, в отличие от кейнсианцев, опиравшихся в своих теориях модернизации на государство, предпринимателя как главного носителя идей капиталистической рационализации. По мнению Льюиса, предприниматель обладает частной инициативой и (в соответствии с постулатами современной неоклассической доктрины) стремится к максимизации прибыли. Однако в отличие от “новатора” П. Шумпетера, у У. Льюиса предприниматель действует в иной обстановке, характерной для развивающихся стран. Предприниматель подавляющую часть прибыли нередко использует не на производительное накопление, а в качестве дохода, расходуемого на престижное потребление (“демонстративный эффект”). Мысль о стимулирующей роли инноваций и в целом технологического процесса, высказанная Шумпетером, в дальнейшем использовалась экономистами при построении теорий, рассматривающих переход капиталистической системы на более высокие уровни развития.

Предпринимательство, его функции рассматривал и американский экономист Ф. Найт, в работе “Риск, неопределенность и прибыль” (1921 г.).

Предпринимателем, по Найту, является человек, берущий на себя бремя подлинной неопределенности и избавляющий от него своих поставщиков. Он

несет полную ответственность за то, что собственники ресурсов получают их рыночную цену. Естественно, для того, чтобы специализироваться на этой функции, предпринимателю требуются специфические личные качества, прежде всего интуиция.

Кейнс в “Общей теории занятости, процента и денег” (1936 г.) несколько дополнил характеристику предпринимателя, данную экономистами ранее. Так, у Кейнса предприниматель предстает хозяйственником, которому присущи: осторожность, столь важная в кризисных ситуациях; предусмотрительность при учете изменений при сопоставлении доходов и расходов; расчетливость, выражающаяся в стремлении обеспечить себе доход в виде процента; независимость и предприимчивость.

Предпринимательство и его функции рассматривались экономистами австрийской школы в русле социальной философии либерализма, при соблюдении принципа методологического индивидуализма и субъективизма, при учете фактора неопределенности в экономической теории.

Представители австрийской школы отмечали, что в рыночной экономике средства, которыми предприниматель располагает, изменяются. В реальной хозяйственной жизни предпринимателем, то есть человеком, действующим в условиях неопределенности, является каждый. Людей, наделенных большими способностями, “более инициативных, предприимчивых и зорких, чем средний уровень толпы”, по мнению Мизеса, следует называть иначе — делец (“promoter”). Этот термин по значению ближе к определению предпринимателя Шумпетером, но без его акцента на функцию новатора при применении нововведений. Предпринимательством, по Мизесу, является выбор самого дешевого из достигнутых технологических методов производства товара, нужного покупателю. Мизес, являясь сторонником субъективного подхода в экономическом анализе, считал, что прибыль, равно как убыток предпринимателя, является продуктом не его капитала, а его идеи, воплощенной и материализованной в капитале. Если идея предпринимателя неверная, то он получит убыток, несмотря на затраты капитала [9].

Австрийскую школу отличает от других более математизированных направлений экономической мысли именно рассмотрение экономического процесса в условиях неопределенности и неравновесия. Австрийцы подчеркивают роль предпринимателей, выполняемую ими в рыночных процессах, когда они будут нацелены на поиск нового, стремятся согласовать свои действия в мире, где отсутствуют равновесие и знание.

В реальной жизни рыночная экономика, естественно, находится в неравновесном состоянии. Это проявляется, например, в том, что на какое-то благо на разных рынках устанавливается разный уровень цен. Информация о ценах, пожалуй, никогда не бывает полной, распространяется не мгновенно и неравномерно. Человек, обладающий особым талантом, “чуткостью” уловить разницу в уровнях цен, имеет возможность извлечь прибыль, зарабатывая на арбитражных сделках, которые у нас принято называть спекуляцией. Именно такого человека называл другой представитель австрийской школы, ученик Мизеса, И. Кирцнер предпринимателем. Предприниматель, по его мнению, может купить какой-то товар по низкой цене и продать по высокой цене на другом рынке или в другое время. Предпринимателем является и товаропроизводитель, играющий на разнице цен на факторы производства и готовых продуктов. По

Кирцнеру, потребитель также может демонстрировать предпринимательское поведение в условиях несовершенной информации.

В целом для неоавстрийской школы характерен неравновесный подход к протеканию экономических процессов, акцент на неустранимую неопределенность, означавшую отсутствие полной экономической информации, и субъективные моменты, связанные с личностью типичного предпринимателя.

Таким образом, с развитием экономики от “классического” капитализма до современности изменялись представления исследователей как о самой экономике, так и о месте, роли в ней и целях предпринимательской деятельности. Все чаще экономисты отмечают то внимание, которое предприниматели уделяют процессу инноваций – появлению, закреплению и распространению нового, проблемам информации, неопределенности протекания экономических процессов, а также воздействию на их деятельность институциональных и других нерыночных факторов, принимаемых ими во внимание при организации и ведении бизнеса.

Литература

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: 1994. — С.18.
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т.2. — С.91. Кн.4. – М.: 1935. — С.32.
3. Рикардо Д. Принципы политической экономики и налогообложения. Соч. Т.1. М.;1965. С. — 76.
4. См. Блауг М. Экономическая теория в ретроспективе. – М. 1994. С.424-430.
5. Зомбарт В. Буржуа. М.: 1994. С.68
6. Гловели Г.Д. Историческая школа в политической экономии//История экономических учений./Под ред. Автономова В., Ананьина О., Макашевой Н. – М.:2003. — С.155
7. Шумпетер П.А. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1983. С.153
8. Lewis W.A. The Theory of Economic Growth. N.Y. 1959. P.402.
9. Mises I. Human Action: A Treatise on Economics. New Haven, 1949. P. 252-254

Business as the integral element of market economy.

Olga Opaleva

Moscow State Regional University(MRSU)

Julia Cherenkova

Moscow State Regional University (MRSU)

In article formation and development of the theory of business from 18 centuries and up to now is considered, tracked, as varied together with the economy of function and a role in economy of the businessman.

Key words: enterprise, market economy, innovative development, factors, theory.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР ПРОИЗВОДСТВА

В статье представлена концепция человеческого действия, в рамках которой формируется новая категории качества человеческого капитала, как фактора производства. Классический вид производственной функции и кривой обучения должен обеспечиваться маркетинг-системами, в том числе деловой репутацией и другими формами интеллектуального капитала – элементами человеческого капитала в расширенной трактовке.

Ключевые слова: человеческое действие, производственная функция, кривая обучения, интеллектуальный капитал, деловая репутация.

Сегодня обращение к внутренним ресурсам выступает в качестве наиболее доступной формы инвестиционного развития российских предприятий и служит базой для создания новых хозяйственных и партнерских отношений. Одним из таких внутренних ресурсов является человеческий капитал. Поэтому появилась необходимость в разработке методологического инструментария изучения моделей человеческого капитала и стимулирования процесса инвестиций в данный фактор производства. Причем в настоящее время практика опережает теоретические исследования в данной области.

Методов традиционного экономического анализа уже недостаточно для достижения целей экономического анализа деятельности развивающегося предприятия. Современные сторонники концепции человеческого действия (*human action*) обращаются в этой связи к идеям автора данной теории Л. Мизеса. Он утверждал, что «понятие «капитал» заимствовано из области экономических калькуляций... Оно используется для сведения к единому показателю всех разновидностей собственности – будь то денежные средства или только выраженное в деньгах имущество. Цель исчислений в том, чтобы определить, насколько ценность собственности изменилась в ходе деловых операций» [3, с.83]. Кроме того, полезно будет также обратиться к идеям предшественников Л.ф. Мизеса – Федерика Бастиа, который утверждал, что капитал основывается на трех способностях человека – умении предвидеть, разуместь и воздерживаться, Ж.-Б. Сея, Дж. А. Гобсона и других:

«Человек не рождается с теми способностями и силами, которые были бы достаточны для исполнения даже самой легкой работы. Эти способности и силы, достигающие своего развития в возрасте 15-20 лет, могут быть рассматриваемы как капитал, который образовался лишь ежегодным накоплением (вставка: я говорю накоплением. Хотя суммы, употребленные на воспитание рабочего, были потрачены, но потрачены производительно, потому что произвели человека, представляющего собой накопленный капитал) и последовательным увеличением расходов на воспитание» [5, с.59].

Очевидно, что успешная деятельность современного предприятия в условиях изменяющейся внешней среды обеспечивается требованием к осознанию категории качества человеческого капитала, подразумевающей обучаемость сотрудников, их готовность принять на себя ответственность за экономические решения и их выполнение. Подобного рода факторы могут быть обнаружены

и проанализированы в рамках вновь зародившихся концепций контроллинга, бюджетирования и тому подобных модных сегодня разновидностей стратегического маркетинга.

Однако даже сами авторы такого рода разработок признают, что внедрение данных инноваций на российских предприятиях позволяет увеличить эффективность производственной деятельности на 2-4% , не более. Как выясняется, одних только технических усовершенствований процессов производства и реализации продукции недостаточно. Человеческий капитал предприятия не желает становиться фактором производства. Важность данного фактора раскрывается в рамках контрактной парадигмы на довольно простом примере [4, с.247]. В условиях неполной и ограниченной информации (неполных и несовершенных контрактных отношений) передача работниками фирме прав принятия решений в непредвиденных ситуациях дает экономию в трансакционных затратах. Однако при необходимости скоординировать действия N индивидов в общих интересах потребуются заключить $N(N-1)/2$ отдельных двусторонних контрактов. Но, создав фирму, можно ограничиться лишь N контрактами, заключаемыми фирмой с каждым индивидом. Разница в количестве контрактов заметно возрастает с увеличением числа N . При $N=10$ разница равна 45. При $N=100$ эта величина равна 4850. При $N=1000$ достигает 49850. Добавим, что соблюдение условий контрактов должно быть, тем или иным образом, гарантировано, а это требует дополнительных расходов.

Очевидно, делегирование прав от высших звеньев управления к низшим позволяет обеспечить экономию таких расходов. Но, ввиду того, что делегирование возможно лишь при определенном качестве человеческого капитала, сама эта возможность может послужить косвенной оценкой его качества.

Интеллектуальный капитал трактуется шире – как категория, объединяющая структурный и человеческий капитал. Предполагается, что интеллектуальный капитал предприятия формируется на основе упорядочения знаний, которыми обладают работники компании и которые важны для ее успешной деятельности. К ним обычно относятся коллективный опыт, умения и навыки, конкретные знания, представления о деятельности фирмы, ее взаимодействии с партнерами, творческий потенциал.

Однако данное определение не во всем совпадает с определением человеческого капитала в том его аспекте, который в международных стандартах трактуется как человеческие ресурсы (*human resources*) [9]. Кроме того, как можно заметить, это требует особого подхода к классификации нематериальных активов и интеллектуальной собственности.

Необходимо также иметь в виду, что увеличение человеческого капитала предприятием в форме повышения квалификации работников сопряжено с *риском оппортунистического поведения*¹. Работник, получив полезные знания и опыт, может предпочесть новое место работы с более высокой зарплатой, а предприятие, оплатившее его образование, не успеет получить компенсацию

¹ Оппортунизм определяется как «преследование личного интереса с использованием коварства» [6, с.689]. Оппортунистическим считается поведение, уклоняющееся от условий контракта. Издержки этого типа возникают из-за асимметрии информации и связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки. Максимизирующие собственную полезность индивидуумы всегда будут уклоняться от условий договора (т.е. предоставлять услуги меньшего объема или худшего качества) в тех пределах, в каких это не угрожает их экономической безопасности.

в виде возросшей производительности труда. В таких случаях составляются контракты, предусматривающие определенные санкции. Например, оплата обучения может быть оформлена в виде ссуды, и если работник пожелает уволиться раньше оговоренного срока, от него могут потребовать ее погашения.

Эффект обучения тем выше, чем больше будет стоимость новой продукции. В теории фирмы названная зависимость носит название положительного эффекта масштаба. Эта зависимость выражается также и в отрицательном наклоне кривых средних затрат. Очищенную от прочих влияний, такую зависимость называют также «кривой опыта» [рис. 1].

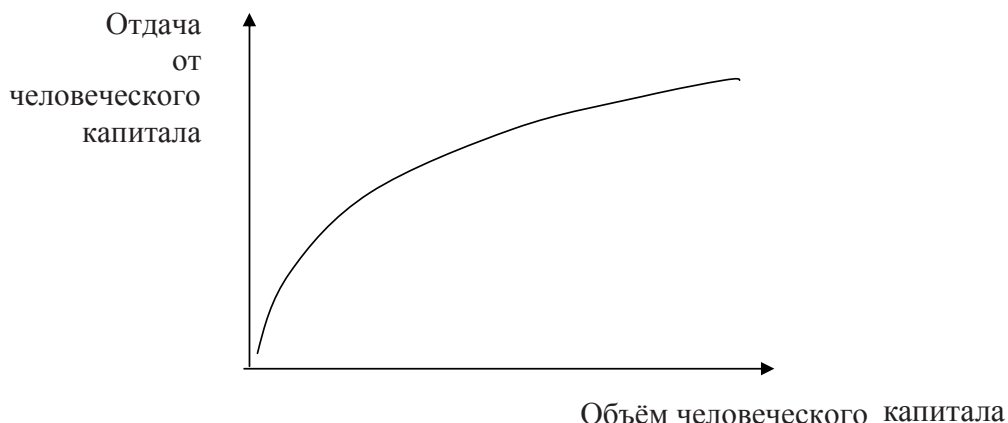


Рис.1. Зависимость отдачи от инвестиций в человеческий капитал от накопленного объема капитала.

Недавние исследования зависимости относительных темпов прироста производительности труда на промышленных предприятиях от времени пребывания в должности руководителей участков показали, что «кривая опыта» имеет вид кривой на рис.1 только для первых 3-4-х лет работы указанных руководителей [1]. Вероятно, необходимы особые приемы и методы управления человеческим капиталом, чтобы сохранить «классическую» зависимость (предполагается, что время работы на предприятии составляет часть человеческого капитала индивида).

Оценивая рыночные активы предприятия в целом, следует иметь в виду, что это тот потенциал, который обеспечивается нематериальными активами, связанными с рыночными операциями, это элементы маркетинг-систем (различные марочные названия товара, портфель заказов, каналы распределения, различные контракты и соглашения, такие, как лицензирование, франшиза и т.д.). Они обеспечивают компании конкурентное преимущество на рынке того или иного товара, гарантируя осведомленность покупателей об отличительных особенностях предприятия.

В совокупности рыночных активов (в части человеческого капитала) обычно выделяют следующие [2]:

- марка обслуживания,
- марка товара, корпоративная марка,
- «свой человек»,
- покупательская приверженность марке, повторные контракты,

- корпоративный имидж,
- портфель заказов,
- механизмы распределения,
- деловое сотрудничество, франшизные соглашения,
- лицензионные соглашения, благоприятные контракты.

Для компании наиболее ценным является покупатель-«приверженец» марки товара, он же - пропагандист». Однако «воспитание» такого покупателя является непростой задачей. Приступать к ее решению нужно с учетом специфики человеческого капитала и факторов внешнего окружения.

Классификация субъектов интеллектуальной собственности, которые, по сути, также являются составляющими человеческого капитала, представлена с позиции их участия в производстве интеллектуального продукта, а также в зависимости от их роли в его потреблении. С точки зрения участия в производстве, субъекты интеллектуальной собственности дифференцируются на собственника интеллекта и собственника условий производства, с точки зрения роли в потреблении - на производителя интеллектуального продукта (интеллектуального собственника), посредника и потребителя данных продуктов.

Группировка человеческого капитала действующих промышленных компаний в США представлена тремя категориями: маркетинговый блок, блок, отражающий производственный и профессиональный опыт. Каждая категория обладает реальной и определяемой стоимостью и может подвергаться значительным колебаниям в различных компаниях: в одних превалирует значимость маркетингового блока, в других наибольшую ценность представляет управленческий и профессиональный опыт коллектива.

Маркетинговый блок включает в себя: фирменное наименование и логотип; маркетинговый зонтик и брэнд; брэнд, относящиеся к номенклатуре товаров, внешнее оформление; товарные знаки, зарегистрированные во многих странах; авторские права; второстепенные товарные знаки; потребительская реклама; маркетинговая стратегия; гарантии качества продукции; графическая информация; концепции продвижения продукции; общественная информация; дополнительные материалы (в том числе графические); этикетки (ярлыки) и авторские права; упаковки и авторские права.

Практический (управленческий и профессиональный) блок: предложения работников; базы данных клиентов; данные о реализации продукции; управленческие базы данных; общие базы данных; рекомендации по продажам; связи с потребителями; система управления; руководства, распоряжения, инструкции; правила; система закупок; профессиональное обучение, подготовка персонала вне компании; изучение вкусов и предпочтений потребителей, метода производства; обмен технологическими идеями; стандарты контроля качества; обучение в процессе деятельности; торговые связи; политика ценообразования; схема уплаты пошлин и налогов; процесс управления активами; регулирование подачи заявок; система обеспечения безопасности; системы управленческого учёта; лицензии на право заниматься определённым видом деятельности.

Другими словами, человеческий капитал, вообще говоря, создает и развивает возможности предприятия непрерывно адаптироваться к изменениям рынка и увеличивать объем продаж.

Постепенно новые методы учета человеческого капитала уже входят в

практику международных и некоторых национальных организаций, пока — на добровольных началах. Они включаются в процедуры международных стандартов качества (ISO и т.п.), являясь, в большинстве случаев, частью маркетинговой кампании по формированию благоприятного имиджа предприятия. Например, в Великобритании — это постоянно действующая грантовая программа Investing in People (“Инвестиции в людей”), с особой системой поощрений для предприятий, заботящихся о повышении качества человеческого капитала своих сотрудников.

В Дании существует методика «Зеленого учета» (the Green accounting), в рамках которой разрабатываются меры по сохранению экологического равновесия и здоровья работников [7]. Подобные методы и процедуры существуют в США, Канаде, Австралии и других странах [7, 8].

Настало время и для российских предприятий, желающих войти в число мировых лидеров не только по продаже энергоносителей и других видов природного сырья, задуматься о своей деловой репутации всерьез.

Литература

1. Гонтарь В.В. Формирование кадров управления на промышленных предприятиях. Автореф. дис. на соиск. уч. ст. канд. эконом. наук. Волжская государственная инженерно-педагогическая академия. — Н. Новгород, 2004.
2. Иванюк И.А. Маркетинговая модель воспроизводства интеллектуального капитала. — М.: ДиС, 2005.
3. Мизес Л. ф. Социализм. Экономический и социологический анализ. — М.: Catalaxy, 1994.
4. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятия. Учебное пособие для ВУЗов. — М.: Академический проект, 2005.
5. Сей Ж.Б. Трактат о политической экономии — М.: Дело. 2000.
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
7. Grier S.A., Brumbaugh A.M., Thornton C.G. Crossover Dreams: Consumer Responses to Ethic-Oriented Products. Journal of Marketing, vol. 70 (April 2006), p. 35-51.
8. Handbook of Marketing and Society/ Paul N. Bloom and Gregory T. Gundlach, eds., Sage Publications, 2000.
9. Human resource Accounting: interests and conflicts/CEDEFOP panorama 5085/Cat. n°: HX-18-98-445-EN-C.

D. Timchishin

HUMAN CAPITAL AS PRODUCTION FACTOR

The paper presents the Human Action concept which serves as a framework for a formation of a new category of human capital as a production factor. The classic shape of the production function and the learning curves should be provided by marketing systems, i.e. goodwill and other forms of human capital in a broader sense.

Key words: human action, production function, learning curve, intellectual capital, business reputation.

РАЗДЕЛ II

УДК 378

Колесников С.Ю.

Южно-Российский государственный
университет экономики и сервиса

Груднина Е.В.

Южно-Российский государственный
университет экономики и сервиса (ЮРГУЭС)

ПЕРЕХОД ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В АВТОНОМНЫЕ: УЧЕТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

Данная статья об изменениях в учете основных средств государственных образовательных учреждений, обусловленных переходом в автономные учреждения, с учетом требований МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности).

Ключевые слова: соответствии с требованиями МСФО, сравнительный анализ, бюджетные организации, автономные учреждения, МСФО, различия в учете.

В связи с принятием Федерального закона от 3 ноября 2006г. № 174-ФЗ «Об автономных учреждениях», во многих бюджетных организациях, в том числе и государственных образовательных учреждениях, происходит как изменение типа, так и изменение нормативной основы регулирования бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности.

Для бюджетных организаций основным документом, регламентирующим порядок ведения бухгалтерского учёта, является Инструкция по бюджетному учету, утверждённая приказом Минфина РФ от 10 февраля 2006г. №25н, а основным документом, регламентирующим формирование бухгалтерской отчётности, Приказ Минфина РФ от 24 августа 2007г. № 72н «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации».

Для автономных учреждений основными документами, регламентирующими порядок ведения бухгалтерского учёта, будут являться:

- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998г. №34н;

- положения по бухгалтерскому учету (национальные стандарты);

- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные приказом Министерства финансов Российской Федерации от 31 октября 2000г. № 94н, а основным документом, регламентирующим бухгалтерскую отчётность, — приказ Министерства финансов Российской Федерации от 22 июля 2003 г. № 67н «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Таким образом, первоначальные остатки по счетам плана счетов и вступительная бухгалтерская отчётность автономного учреждения, образованного путём изменения типа существующего государственного или муниципального учреждения, должны быть составлены путём переноса конечных остатков со

счетов плана счетов и заключительной бухгалтерской отчетности, сформированных и составленных согласно указаниям, применимым к бюджетным организациям.

Автономное учреждение – некоммерческая организация. В тоже же время автономная некоммерческая организация вправе осуществлять предпринимательскую деятельность, соответствующую целям, для достижения которых создана указанная организация [5]. При этом объемы доходов, полученных в рамках предпринимательской деятельности, могут превышать бюджетное финансирование, а объемы нефинансовых активов, приобретенных за счёт предпринимательской деятельности, — превышать объемы бюджетных нефинансовых активов. Эффективное ведение предпринимательской деятельности автономной организацией способствует улучшению материально — технической базы, повышению уровня зарплаты сотрудников, привлечению новых высококвалифицированных кадров, обучению собственных, а вследствие этого привлечению большего количества потребителей и формирования стабильного спроса на оказываемые услуги. Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что предпринимательская деятельность автономного учреждения по своей сути ничем не отличается от предпринимательской деятельности коммерческой фирмы.

Одновременно с этими процессами происходит интеграция российской и мировой экономики. Международные стандарты финансовой отчетности давно стали бухгалтерским языком во всём мире. Обязательного требования составления финансовой отчетности по международным правилам для бюджетных и автономных организаций нет. Однако многие высшие образовательные учреждения производят наборы студентов, как из ближнего, так и из дальнего зарубежья, и имеют представительства вне Российской Федерации. На наш взгляд, формирование международной отчетности такими образовательными учебными организациями может положительно сказаться на имидже организации и способствовать увеличению набора студентов.

Очевидно, что момент перехода от бюджетной организации к автономному учреждению и трансформация бюджетной системы учёта и отчетности в систему учета и отчетности некоммерческих организаций является наиболее благоприятным для начала применения МСФО. В этот момент возможно максимально сблизить системы бухгалтерского учета и отчетности, учитывая особенности каждой системы учёта.

Для организаций, применяющих МСФО, основными документами, регламентирующими порядок ведения бухгалтерского учёта, являются стандарты МСБУ (IAS) и МСФО (IFRS), а также интерпретации международной финансовой отчетности ПКИ и IFRIC.

Одним из важнейших участков бухгалтерского учета является учет имущества предприятия, прежде всего — основных средств. Основными нормативными бухгалтерскими документами, определяющими особенности и порядок ведения бухгалтерского учёта основных средств, являются:

- Инструкция по бюджетному учету № 25н для бюджетных организаций;
- Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 для коммерческих и некоммерческих организаций (в редакции приказа № от 12.12.2005г.);
- Стандарт МСБУ (IAS) 16 «Основные средства» для организаций, состав-

ляющих отчётность согласно принципам МСФО.

Основным критерием принадлежности имущества к категории основных средств является срок его полезного использования. Если этот срок превышает 12 месяцев, имущество может быть отнесено к основным средствам во всех трёх системах бухгалтерского учёта.

Требования по характеру дальнейшего использования основного средства приведены в табл 1:

Таблица 1

Требования по характеру использования основного средства
в зависимости от вида организации.

Бюджетная организация	Некоммерческая автономная организация	Организация, применяющая МСФО
Объекты основных средств используются в процессе деятельности учреждения, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд учреждения, находятся в эксплуатации, запасае, на консервации, сданы в аренду	Основные средства используются в деятельности, направленной на достижение целей создания данной некоммерческой организации (в т.ч. в предпринимательской деятельности)	Основные средства используются в производстве или для поставки товаров и услуг, для сдачи в аренду или для административных целей. Стоимость основных средств может быть надёжно оценена, и существует высокая вероятность получения предприятием связанных с этим экономических выгод.

Требование МСФО - получение экономических выгод, очевидно только для основных средств, приобретенных в рамках предпринимательской деятельности. По основным средствам, приобретенным в рамках бюджетной деятельности и за счёт целевых средств не ожидается получение экономических выгод, поэтому в МСФО их нельзя учесть в составе основных средств и начислять по ним амортизацию. Однако такая позиция является общим подходом к использованию основного средства. Действительно, в МСФО нельзя учесть актив, приобретенный в рамках предпринимательской деятельности и удовлетворяющий всем условиям основного средства за исключением направленности на получение экономических выгод в составе основных средств. Однако активы, приобретенные в рамках бюджетной деятельности и за счёт целевых средств, не имеют отношения к предпринимательской деятельности. Отражение по ним хозяйственных операций в МСФО является скорее информативным, дополняющим картину по предпринимательской деятельности. Для целей МСФО существенно то, как будет произведен учёт таких активов, главное — обеспечить их отдельный учёт с активами, приобретенными в рамках предпринимательской деятельности, учёт которых должен вестись строго по правилам МСФО. К тому же использование некоторых активов если и не приносит прямой экономической выгоды, то обеспечивает получение ее косвенным образом, например, в зданиях, числящихся в балансе по бюджетной деятельности, может осуществляться предпринимательская деятельность, приносящая прямые экономические выгоды.

Поэтому считаем возможным активы, учитываемые как основные средства автономных учреждений и приобретенные в рамках бюджетной деятельности и за счёт целевых средств, учитывать в МСФО так же, как основные средства, приобретенные в рамках предпринимательской деятельности. По ним следует проводить начисление амортизации, поскольку это даст наиболее объективную оценку их состояния.

Минимального лимита стоимости для отнесения имущества к основным средствам не предусмотрено во всех трёх системах бухгалтерского учёта. Обязательным требованием согласно пункту 5 ПБУ 6/01, является учёт имущества, соответствующего всем необходимым критериям отнесения к основным средствам в составе основных средств, если стоимость такого имущества превышает 20 000 руб. Любое имущество стоимостью до 20 000 руб. включительно организация вправе учитывать:

- в составе основных средств;
- в составе материально-производственных запасов (МПЗ).

Конкретный лимит стоимости для отнесения имущества к той или иной категории активов устанавливается в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Учёт в бюджетных учреждениях не предполагает дальнейшей перепродажи основных средств, это следует из определения основного средства, согласно Инструкции по бюджетному учёту №25н [3]. В критериях автономной организации отдельно оговаривается, что не предполагается последующая перепродажа основного средства. В случае, если объект предназначен для перепродажи, он не учитывается как основное средство, такие объекты должны учитываться автономной организацией на счете 03 «Доходные вложения в материальные ценности». В связи с вышеизложенным, положения МСФО (IFRS) 5 «Внеоборотные активы, предназначенные для продажи, и прекращения деятельности» по учёту основных средств, предназначенных для продажи, использованы не будут.

Подробный перечень объектов, которые могут быть отнесены к основным средствам, приведен в Общероссийском классификаторе основных фондов, утвержденном постановлением Госстандарта России от 26 декабря 1994 г. № 359. Данное постановление действует как для бюджетных, так и коммерческих и некоммерческих организаций.

Основные средства в бюджетных учреждениях учитываются на субсчетах счёта 0.101.00.000 «Основные средства». В структуру счёта заложена информация об источнике формирования стоимости основного средства:

- 1.101.00.000 – основное средство приобретено за счёт бюджетных средств;
- 2.101.00.000 – основное средство приобретено за счёт внебюджетных средств.

Основные средства, приобретенные за счёт целевых средств, также учитываются на внебюджетных счетах. В целях налогового учета (статьи 321.1 НК РФ) организации обязаны разделить учёт основных средств, приобретенных в рамках предпринимательской деятельности и за счёт целевых средств.

Потребность в подобном разделении сохранится и при реорганизации бюджетной организации в автономное учреждение. Это связано с необходимостью ведения раздельного учёта операций, совершаемых в рамках основной деятельности и операций, совершаемых в рамках предпринимательской де-

тельности.

Основные средства в автономных учреждениях учитываются на счёте 01 «Основные средства».

В международной практике учёта каждая компания разрабатывает план счетов самостоятельно. Поэтому для сближения систем учета возможно использование российского плана счетов автономным учреждением.

Автономные и бюджетные организации аналогично друг другу учитывают в составе основных средств капитальные вложения на коренное улучшение земель (осушительные, оросительные и другие мелиоративные работы); капитальные вложения в арендованные объекты основных средств; земельные участки, объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы).

Автономные учреждения учитывают такое имущество на 01 счёте, счёте учёта основных средств. В МСФО такое имущество также учитывается в составе основных средств. Бюджетные организации учитывают такое имущество на отдельном счёте 0.103.00 «Непроизводственные активы». На такие объекты непроизводственных активов бюджетных организаций и соответствующие им основные средства автономных учреждений амортизация и износ не начисляются.

Отражение начисленных сумм амортизации основных средств бюджетной организацией производится на балансовых счетах:

- 0.104.01.000 «Амортизация жилых помещений»;
- 0.104.02.000 «Амортизация нежилых помещений»;
- 0.104.03.000 «Амортизация сооружений»;
- 0.104.04.000 «Амортизация машин и оборудования»;
- 0.104.05.000 «Амортизация транспортных средств»;
- 0.104.06.000 «Амортизация производственного и хозяйственного инвентаря»;
- 0.104.07.000 «Амортизация прочих основных средств».

Отражение начисленных сумм износа основных средств автономной (некоммерческой) организацией производится на забалансовом счете 010 «Износ основных средств».

Способ начисления амортизации основных средств бюджетной организацией и способ начисления износа автономным учреждением совпадает, это – линейный способ. Отличие заключается в том, что бюджетные организации начисляют амортизацию ежемесячно в размере $1/12$ годовой суммы, а автономные учреждения начисляют износ в конце года, равный годовой сумме. В связи с тем, что реформирование бюджетной организации в автономную и автономной организации в бюджетную осуществляется в конце финансового (календарного) года, то в конце года начисленная амортизация по основным средствам бюджетной организации будет эквивалентна износу основных средств автономного учреждения. В международном учёте стандарт МСФО (IAS) 16 «Основные средства» не устанавливает методы амортизации, которые являлись бы обязательными [4]. В нем лишь перечислены в качестве примеров линейный метод, метод уменьшаемого остатка и метод начисления пропорционально производству продукции. Поскольку автономное учреждение будет использовать линейный метод, то и применение его при ведении учёта по МСФО наиболее предпочтимо. Отличительными моментами учёта по МСФО и по российским стандартам являются:

– начало начисления амортизации (по МСФО — с месяца поступления, а по российским стандартам — со следующего месяца поступления);

– приостановка начисления амортизации (по МСФО начисление амортизации не приостанавливается, а по российским стандартам — приостанавливается в случаях перевода основного средства на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев) [2].

Поскольку стандарт МСФО (IFRS) 1 «Первое применение МСФО» требует при первом применении МСФО ретроспективного пересчёта данных по всем операциям с самого начала работы организации, то, по мнению авторов, автономному учреждению следует ретроспективно пересчитать амортизацию основных средств с месяца поступления [1]. А также доначислить амортизацию в случаях её приостановки при переводе основного средства на консервацию на срок более трех месяцев, а также в период восстановления объекта, продолжительность которого превышает 12 месяцев.

Автономные учреждения на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» учитывают суммы затрат организации в объекты, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, земельных участков, объектов природопользования и нематериальных активов. К счету рекомендовано открыть субсчета:

- 08.1 «Приобретение земельных участков»,
- 08.2 «Приобретение объектов природопользования»,
- 08.3 «Строительство объектов основных средств»,
- 08.4 «Приобретение отдельных объектов основных средств»,
- 08.5 «Приобретение нематериальных активов»,
- 08.6 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ».

В бюджетном учёте для этих целей используют счёт 0.106.01.000 «Капитальные вложения в основные средства». Субсчета Инструкцией по бюджетному учёту не предусмотрены, но за организациями закреплено право вводить их самостоятельно.

Методика перевода основных средств из бухгалтерского бюджетного учёта в бухгалтерский учёт для некоммерческих организаций и учет согласно МСФО состоит из нескольких этапов:

- I этап – проведение сплошной инвентаризации основных средств;
- II этап - проверка правильности начисления амортизации по объектам ОС.

III этап – формирование субсчетов к счету основных средств. Поскольку план счетов бюджетной организации является более развернутым и уже ориентирован на МСФО, а план счетов учёта основных средств автономного учреждения является «устаревшим» с современной точки зрения, то необходимо формировать субсчета аналогично плану счетов бюджетной организации. Аргументом за это выступает и то, что перевод «бюджетная организация – автономное учреждение» не является необратимым, законодательством предусмотрены и обратные трансформации — «автономное учреждение – бюджетная организация».

В план счетов автономной организации для обеспечения отдельного учёта основных средств, вложений в основные средства и начисленной амортизации следует ввести субсчёт последней цифрой к счёту, по аналогии с бюджетным

учётом 1 – Основные средства, приобретенные в рамках бюджетной деятельности, 2 – Основные средства, приобретенные в рамках предпринимательской деятельности, 3 – Основные средства, приобретенные за счёт целевых средств и безвозмездно поступившие.

Поскольку для ведения учёта по МСФО план счетов ничем не регламентирован, а вводимая детализация в план счетов автономного учреждения отвечает всем учётным нуждам, то в части учёта основных средств следует установить план счетов по МСФО аналогичным плану счетов автономной организации. Такое введение позволит максимально сблизить учёт.

Учёт амортизации по МСФО следует производить на счёте 02 «Амортизация ОС».

IV этап – определение срока полезного использования основных средств. Поскольку в МСФО срок полезного использования основных средств ничем не ограничен, то предлагаем установить его равным сроку полезного использования установленному в российском бухгалтерском учёте минус один месяц. Это позволит прекращать начисление амортизации в одинаковые сроки с российским бухгалтерским учётом.

При этом необходимо установить одинаковый порог капитализации основных средств в бухгалтерском учёте автономного учреждения и в учёте по МСФО.

Трансформация плана счетов бюджетной организации в автономное учреждение и в план счетов согласно МСФО приведена в табл 2:

Таблица 2

Трансформация плана счетов бюджетной организации в автономное учреждение и в план счетов по МСФО

Наименование	Бюджетная организация	Некоммерческая автономная организация	Организация применяющая МСФО
Жилые помещения	101.01.000.(1,2,3)	01.1.(1,2,3)	01.1.(1,2,3)
Нежилые помещения	101.02.000.(1,2,3)	01.2.(1,2,3)	01.2.(1,2,3)
Сооружения	101.03.000.(1,2,3)	01.3.(1,2,3)	01.3.(1,2,3)
Машины и оборудование	101.04.000.(1,2,3)	01.4.(1,2,3)	01.4.(1,2,3)
Транспортные средства	101.05.000.(1,2,3)	01.5.(1,2,3)	01.5.(1,2,3)
Производственный и хозяйственный инвентарь	101.06.000.(1,2,3)	01.6.(1,2,3)	01.6.(1,2,3)
Библиотечный фонд	101.07.000.(1,2,3)	01.7.(1,2,3)	01.7.(1,2,3)
Драгоценности и ювелирные изделия	101.08.000.(1,2,3)	01.8.(1,2,3)	01.8.(1,2,3)
Прочие основные средства	101.09.000.(1,2,3)	01.9.(1,2,3)	01.9.(1,2,3)
Приобретение земельных участков	106.01.000.(1,2,3)	08.1.(1,2,3)	08.1.(1,2,3)
Приобретение объектов природопользования	106.01.000.(1,2,3)	08.2.(1,2,3)	08.2.(1,2,3)
Строительство объектов основных средств	106.01.000.(1,2,3)	08.3.(1,2,3)	08.3.(1,2,3)
Приобретение отдельных объектов основных средств	106.01.000.(1,2,3)	08.4.(1,2,3)	08.4.(1,2,3)
Приобретение нематериальных активов	106.01.000.(1,2,3)	08.5.(1,2,3)	08.5.(1,2,3)

Перевод молодняка животных в основное стадо	106.01.000.(1,2,3)	08.6.(1,2,3)	08.6.(1,2,3)
Приобретение взрослых животных	106.01.000.(1,2,3)	08.7.(1,2,3)	08.7.(1,2,3)
Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ	106.01.000.(1,2,3)	08.8.(1,2,3)	08.8.(1,2,3)
Амортизация жилых помещений	104.01.000.(1,2,3)	010.1.(1,2,3)	02.1.(1,2,3)
Амортизация нежилых помещений	104.02.000.(1,2,3)	010.2.(1,2,3)	02.2.(1,2,3)
Амортизация сооружений	104.03.000.(1,2,3)	010.3.(1,2,3)	02.3.(1,2,3)
Амортизация машин и оборудования	104.04.000.(1,2,3)	010.4.(1,2,3)	02.4.(1,2,3)
Амортизация транспортных средств	104.05.000.(1,2,3)	010.5.(1,2,3)	02.5.(1,2,3)
Амортизация производственного и хозяйственного инвентаря	104.06.000.(1,2,3)	010.6.(1,2,3)	02.6.(1,2,3)
Амортизация прочих основных средств	104.07.000.(1,2,3)	010.7.(1,2,3)	02.7.(1,2,3)

Отличительной особенностью отчётности автономного учреждения от отчётности бюджетной организации является ее публичность. Для бюджетных учреждений ни Бюджетный кодекс, ни Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», ни Инструкция по бюджетному учету, утв. Приказом Минфина России от 10.02.2006 №25н такого требования не содержат. Автономное учреждение обязано ежегодно публиковать отчеты о своей деятельности и об использовании закрепленного за ним имущества в порядке, установленном Правительством РФ (п. 10 ст. 2 Закона N 174-ФЗ). Однако финансовая отчетность, опубликованная автономным учреждением, является неполноценной. Круг лиц, которому она будет доступна и понятна, ограничен пределами Российской Федерации. Отчетность по МСФО также является публичной. Однако преимущество от ее применения в том, что круг лиц, которому она будет доступна, неограничен. Таким образом, современные тенденции подталкивают даже высшие образовательные - автономные учреждения к формированию отчётности по МСФО. Несмотря на социальную направленность деятельности высших учебных заведений, между ними происходит острая конкурентная борьба за набор студентов. Стоимость обучения в учреждении «лидере» может превышать в несколько раз стоимость обучения в учреждении «аутсайдере», и в то же время учреждение-«лидер» может иметь большее число претендентов на одно учебное место. Поэтому формирование высшими учебными заведениями отчетности по МСФО может стать одним из конкурентных факторов, способствующим в наборе студентов как из ближнего, так из дальнего зарубежья.

Литература

1. Аверчев И.В. МСФО: практика применения. – М.: Эксмо, 2008.- С.125.

2. Аверчев И.В. Подготовка международной финансовой отчётности российскими предприятиями и банками. – М.: Вершина, 2005.-С.387.
3. Инструкция по бюджетному учету, утвержденная приказом Минфина РФ от 10 февраля 2006 г. N 25н.
4. Применение МСФО: в 3ч.: Пер. с англ. – 2-е стер. Изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.-ч.1С.-С. 943.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 3 ноября 2006 г. № 174 –ФЗ «Об автономных учреждениях».

Kolesnikov S. U., Grudnina E. V.

Southern-Russian State

University of economics and servise

The transition of state educational institutions in self – government: calculation of fixed means according to the requirements of the international standards of financial accounts

Given article is about changes in calculation of fixed means, stipulated by the transition in self – government according to the requirements of the International Standards of Financial Accounts, in state educational institutions.

Key words: accordance with the requirements of MSFO, comparative analysis, budgetary organizations, autonomous establishments, MSFO, distinctions in an account.

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ДЕПАРТАМЕНТА ИННОВАЦИЙ В ПРОМЫШЛЕННОМ ХОЛДИНГЕ

В статье рассмотрен алгоритм действий департамента инноваций при реализации инновационного проекта в промышленном холдинге, основанный на маркетинге. Автор описывает этапы направления работы департамента инноваций, раскрывая суть каждого из них. Представлены данные по стратегическому планированию. Предложен план поиска коммерческих идей.

Ключевые слова: промышленный холдинг, департамент инноваций, маркетинг, инновационный проект, стратегическое планирование.

Для реализации инновационного процесса в холдинговой структуре создается отдельный департамент инноваций, который будет заниматься маркетингом инноваций: выявлением и внедрением необходимых идей, востребованных рынком. Основные направления работы департамента инноваций, основанной на маркетинге инновационных проектов:

- Проведение маркетинговых исследований для центров инфраструктуры инноватики.
- Определение свойств, классификация, постановка задач.
- Определение потребностей маркетинговых исследований в инноватике: прямые потребности (информация клиентов, конкуренты, партнеры по сотрудничеству, инновационные процессы в областях деятельности, пути к рынку), косвенные потребности (рынок клиентов-инноваторов, потребность в дополнительной информации о рынке).
- Методы и источники исследования: процесс, первичное исследование, вторичное исследование, международные стандарты, международные источники данных.
- Планирование.
- Определений целей, маркетинговый аудит. Проблемы продвижения товара и эффективный сбыт в различных стадиях жизненного цикла.
- Разработка матрицы инновационных факторов.
- Определение жизненного цикла инкубируемого инновационного предприятия: особенности создания, развитие и поддержка, стимулирование, реструктуризация.

Далее мы представляем организацию работы департамента инноваций:

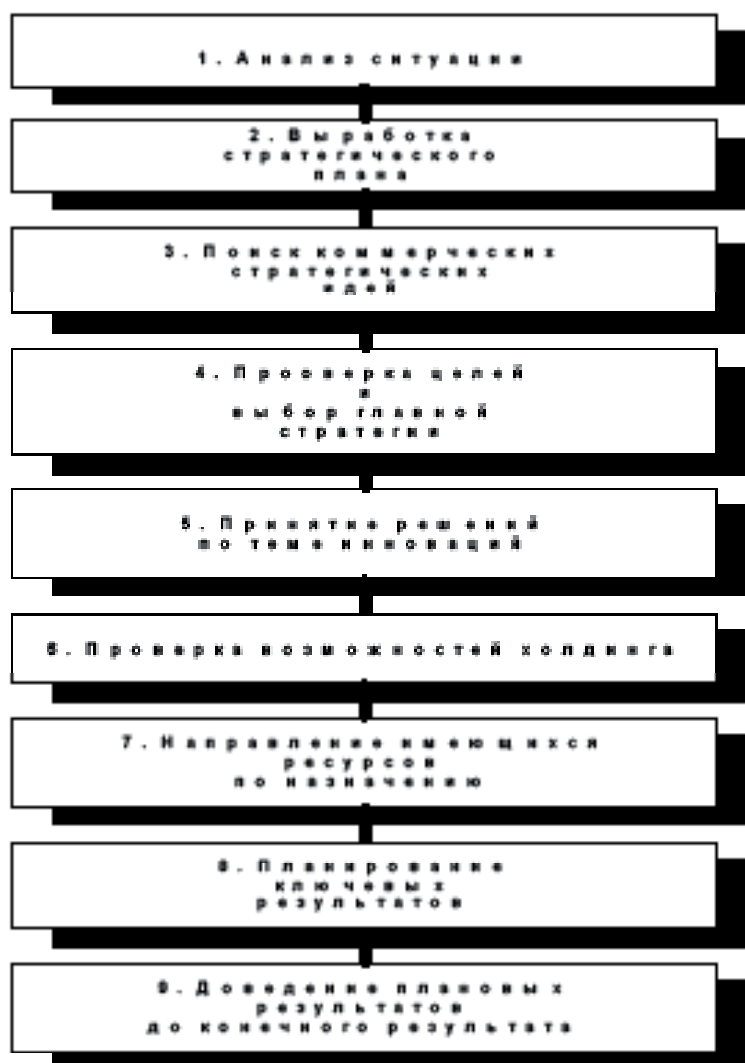


Рис. 1. Алгоритм действий департамента инноваций.

1 этап планирования – анализ ситуации

Планирование по внедрению инноваций должно начинаться с анализа исходной позиции, который прояснит внутреннее и внешнее положение холдинга. В анализ исходной позиции можно, а чаще всего и необходимо, включить выяснение всей картины ожиданий связанных групп и анализ возможных в будущем изменений в акцентах, сделанный на основе прогнозов.

Анализ ситуации — необходимая часть процесса управления планированием инноваций, помещающаяся между планированием инноваций и контролем за разработкой инновационных проектов.

Целью анализа исходных позиций является проникновение в проблемы рынка.

Ответственность за проделанный анализ несет руководство департамента инноваций.

Анализ исходных позиций можно начать с выяснения факторов успеха прошлой деятельности предприятия — тех черт, ресурсов, знаний, навыков, возможностей и достижений, на основании которых деятельность предприятия считается успешной.

2 этап планирования инноваций - выработка стратегического плана инноваций

Стратегия — это такое сочетание ресурсов и навыков организации, с одной стороны, и возможностей и риска, исходящих из окружающей среды, с другой стороны, действующее в настоящем и будущем, при котором организация надеется достичь основной цели.

-Основные компоненты стратегии:

-широта - учет взаимодействия всех групп;

использование ресурсов - выявление уникального предложения на рынках;

-учет конкуренции – определение своего места на рынке на ближайшее время, использования ресурсов – объем и качество использования ресурсов.

Основные положения организации управления инновационной деятельностью:

1. Деятельность департамента инноваций должна привести к созданию принципиально нового направления развития холдинга, структура которой выразит новую систему ценностей холдинга.

2. Департамент инноваций возглавляет заместитель генерального директора управляющей компании.

3. Департамент инноваций – это адаптивная структура управления, которая позволит быстро и гибко реагировать на изменения рынка.

4. Коренным образом должна быть изменена мотивация труда работников департамента инноваций, должны использоваться стимулы к созданию творческих идей, разработок новых направлений развития холдинга.

5. У работников необходимо повысить осознание степени личной ответственности и стремление к саморазвитию. Для чего необходимо привлечь людей к участию в разработке программ развития, бизнес-планов.

6. Структурные изменения обеспечат конкурентоспособность холдингу на рынке.

Конкретизация планов происходит с помощью оперативных или коммерческих идей и их развития.

3 этап – поиск коммерческих и оперативных идей

Основная мысль, заключающаяся в коммерческой идее, - это взгляд на то, каким путем холдинг в дальнейшем должен зарабатывать деньги. Готовая коммерческая идея не рождается мгновенно, это результат длительного процесса развития и накопления опыта.

Коммерческая идея отражает истинный способ деятельности департамента инноваций. План поиска коммерческой идеи:

1. Изучение базовых прототипов коммерческих идей.

2. Изучение основных типов покупательских стратегий.

3. Изучение основных типов инновационных проектов.

4. Создание потенциального плана развития инновационного процесса.

5. Моделирование ситуации (количество моделей неограниченно).

6. Мозговой штурм.

7. Нетрадиционные подходы к идее (импровизация).

8. Эксперимент как инструмент определения качества инновации (технологии, примерный объем финансирования, риски и т.д.).

9. Оценка эффективности инновационной идеи и мониторинг маркетингового воздействия.

4 этап – проверка целей и выбор главной стратегии для инновационной идеи

На основе выводов, сделанных из анализа исходных позиций, можно соотнести цели деятельности всего холдинга с предлагаемой оценкой инновационного процесса. Цели холдинга и есть те ключевые результаты деятельности департамента инноваций. Актуальность цели необходимо проверять ежеквартально или по мере изменения основных факторов. Нестабильность различных внешних и внутренних явлений заставляет гибко относиться к поставленным задачам.

Основные уровни главной стратегии:

- стратегические выгоды или интересы;
- поиск свободного места на рынке;
- пересмотр направления деятельности;
- стратегия конкурентов;
- стратегия, поддерживающая коммерческую деятельность и успех в конкурентной борьбе.

5 этап – принятие решения по способу внедрения инноваций

С помощью стратегического планирования инновационного процесса определяется цель, к которой стремится как холдинг, так и департамент инноваций. Следующим этапом после определения цели является принятие решения по способу развития инновационной идеи.

6 этап - проверка практической деятельности департамента инноваций

Главная стратегия раскрывается в практической деятельности департамента инноваций. Она появляется в результате объединения различных внешних и внутренних факторов. Для каждого крупного мероприятия по оценке инновационной идеи или оценке способов внедрения инноваций разрабатывается своя политика.

7 этап – направление имеющихся ресурсов по назначению

Ресурсы департамента инноваций складываются из материальных и других ресурсов, в число которых входят навыки персонала, опыт руководства, атмосфера и чувство предпринимательства внутри организации. К ним можно добавить имидж холдинга и отношения между связанными группами.

Распределение ресурсов по направлениям позволит также проверить необходимость изменений в использовании других ресурсов. Так как другие ресурсы не могут быть измерены абсолютными величинами, основным критерием в их оценке следует считать мнение, преобладающее среди руководства.

8 этап – планирование ключевых результатов деятельности департамента инноваций

Составление годового плана при управлении деятельностью департамента инноваций начинается с определения ключевых результатов. Под ключевыми результатами имеются в виду 4—6 коммерческих и других результатов, полученных в ходе осуществления определяющей линии и долгосрочного планиро-

вания, на их основе осуществляется распределение ресурсов, и они решающим образом влияют на результативность деятельности организации в целом.

Особое значение имеет основанное на твердом желании решение о том, что считать коммерческим, первостепенным результатом для департамента инноваций. Основное, на чем необходимо сосредоточить внимание при оценке результата деятельности департамента инноваций, чтобы он всегда был представлен количественно.

9 этап – доведение до сведения плановых результатов до каждого специалиста департамента инноваций

При руководстве департаментом инноваций выясняются ключевые результаты деятельности и конечные цели каждого руководителя во всех звеньях. Под ключевыми результатами деятельности отдельного лица следует понимать те результаты работы по выполнению годового плана руководителя и его подчиненных, которые направлены на достижение частей цели и связаны с руководящей деятельностью или с личным ростом, которые ведут к тому, что время и ресурсы человека используются на благо предприятия; на их основе дается оценка результативности всей деятельности данного лица.

Литература

1. Afuah, A.N. Bahram, N.; The hypercube of innovation // Research policy. - Amsterdam, 1995. - Vol. 24, N 1. - P. 51-76.
2. Huizinga, H.; Taxation and the transfer of technology by multinational firms // Canad. j. of economics = Rev. canad. d'economique. - Toronto, 1995. - Vol. 28, N 3. - P. 648-655.
3. More, E. Irwin, H.; Technology transfer: Technocultures, power and communication - the Australian experience // J. of inform. science. - L., 1995. - Vol. 21, N 3. - P. 149-159.
4. Souder, W.E. Sherman, J.D.; Managing new technology development. - N.Y. etc.: McGraw-Hill, 2001. - XVI, 348 p., ill. - (McGraw-Hill engineering a. technology management ser.).
5. Stone, D.; Analyzing successful business strategies // Bio-technology. - N.Y.; L., 2004. - Vol. 12, N 3. - P. 226-227.

S. Dmitrieva

AN INNOVATION DEPARTMENT OF AN INDUSTRIAL HOLDING COMPANY WORK ORGANIZING

The article represents a sequence of an innovation department methods while realizing an innovation project based on marketing in an industrial holding company. The author describes stages of working ways of an innovation department and shows the core of them. There are statistical data provided. There is a plan of commercial ideas suggested.

Key words: industrial holding, department of innovations, marketing, innovative project, strategic planning.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ РАЗРАБОТКОЙ ПРОДУКЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Данная статья рассматривает вопросы развития авиационной отрасли в России, её состояние и перспективы, а также необходимость государственной поддержки отрасли. Предложены мероприятия по совершенствованию организационного обеспечения управления разработкой авиационной техники.

Ключевые слова: авиационная промышленность, продукция, управление, организационно-методическое обеспечения, государственная поддержка.

В настоящий момент состояние авиационной промышленности в России характеризуется крайней степенью нестабильности. Причины заключаются как в общем финансово-экономическом кризисе 2008 года, так и в отсутствии возможностей для серийного авиационного производства.

Экономика России также была затронута мировым финансово-экономическим кризисом. «В России большинство авиакомпаний уже едва ли не подпадают под определение «банкрот», – считает гендиректор торгового дома «Топливное обеспечение аэропортов» Евгений Островский. Достаточно посмотреть на финансовые показатели (табл 1): отрицательная рентабельность и прибыль, просроченная кредиторская задолженность [1].

Так по итогам, подведенным за 9 месяцев 2008 года, группа компаний «Аэрофлот» сократила чистую прибыль по МСФО почти на 57%. По сравнению с прошлым годом прибыль упала до 152 миллионов долларов. «Аэрофлот» объясняет снижение прибыли резким ростом цен на авиатопливо.

Таблица 1.

Итоги 2007 года у 20 крупнейших перевозчиков России*, млн руб., РСБУ

АВИАКОМПАНИЯ	ВЫРУЧКА	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ/ УБЫТОК	КРЕДИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ
Аэрофлот	77094,9	6074,4	12 44,7
Сибирь	31118,9	109,8	3406,1
Россия	20411,2	-407,7	1666,4
Трансаэро	20 507,0	102,2	3692,7
Ютэйр	21870,0	438,1	2454,4
ВИМ-авиа	9762,9	135,3	2225,9
Красноярские авиалинии	14 783,3	9,3	6259,2
Атлант-союз	5571,6	-446,3	1293,2
Уральские авиалинии	7240,7	-138,4	612,0
Аэрофлот-Норд	5467,8	85,7	803,0
Татарстан	3880,6	-253,9	262,7
Аэрофлот-Дон	4236,3	75,8	572,3

Домодедовские авиалинии	8272,5	-459,4	7014,6
Владивосток авиа	6134,4	30,1	823,5
Оренбургские авиалинии	3198,5	237,2	277,5
Дальавиа	6409,6	155,9	317,6
Sky Express	1407,3	-757,3	1459,8
КДавиа	3530,9	57,2	704,2
Кавминводывиа	3125,2	0,7	379,2
Авиалинии Кубани	669,5	-70,3	387,9

*Источник: Данные компаний по числу перевезенных пассажиров

Гендиректор консалтинговой компании ИНФОМОСТ Борис Рыбак считает эти оправдания справедливыми: «Все компании испытывают практически те же самые трудности, и в зависимости от того насколько велики финансовые резервы, либо испытывают серьезные проблемы, либо как-то пытаются справиться».

Топливный фактор - не единственный, повлиявший на снижение прибыли. В «Аэрофлоте» декларировали программу по омоложению парка. Сейчас там порядка 89 самолетов. Было заявлено, что к концу этого года «Аэрофлот» покупает новый дальнемагистральный самолет «Аэрбас 330». Говорит генеральный директор компании «Авиационный чартерный сервис» Алексей Малеревич: «Понятно, что деньги на покупку или на лизинг этих самолетов были взяты в банках, кредитовалась компания. Но часть все-таки средств была взята из операционной деятельности. Аэрофлот стремится стать одним из самых молодых самолетных парков в Европе, поэтому это в принципе тоже повлияло на стоимость билетов»[2].

Подтверждением тяжелого положения авиаперевозчиков в России являются последние громкие заявления и судебные разбирательства по делам авиакомпаний «КрасЭйр» и «Домодедовские авиалинии». Помощь, оказываемая со стороны государства - распоряжение правительства, которое поручило заправлять самолеты столкнувшегося с финансовыми проблемами авиаальянса AiRUnion («КрасЭйр», «Домодедовские авиалинии», «Самара», «Омскавиа», «Сибавиатранс») за счет топлива из Росрезерва с 26 августа по 7 сентября 2008 года [3].

Рост цен в 2008 году на топливо заставляет авиакомпании отказываться от старых судов, имеющих высокие показатели расхода топлива, иначе им грозит банкротство.

Какие суда придут им на замену? Новая и экономичная авиационная техника?

По мнению экспертов, основным критерием при оценке привлекательности авиационной техники в ближайшие годы является качество, под которым большинство экспертов понимают надежность и экономичность. Например, один реактивный самолет, пересекая Атлантику, сжигает свыше 35 тонн кислорода, содержащегося примерно в 120 тыс. куб. м воздуха. Только при взлете современный реактивный лайнер сжигает около 2 тонн топлива. Сравнивая удельный расход топлива, специалисты отмечают, что у вертолета удельный

расход топлива в 3-4 раза выше, чем у самолета, а у дирижабля — в 3–4 раза меньше, чем у самолета [4].

Достичь большей экономии топлива во всех видах авиационных судов возможно при использовании систем интеллектуального контроля за работой двигателей, новых композитных материалов, новых покрытий деталей на основе нанотехнологий. Работы по этим направлениям ведутся для авиационной и ракетно-космической промышленности. В настоящее время уже имеющиеся разработки могут снизить потребление топлива на 20-30%, что, в конечном счете, должно сказаться на повышении рентабельности авиаперевозок.

Тем более, в связи с последними тенденциями, благодаря резкому снижению цен на топливо в ноябре-декабре 2008 года многие авиакомпании могут показать хорошие результаты работы за последний квартал 2008 года.

Однако существуют множество проблем: первая из них – необходимость проверить качество предлагаемого решения на конкретном образце. Данная проблема вызвана необходимостью обеспечить безопасность и надежность авиационной техники. Вторая проблема – множество решений разрабатывается в узкоспециализированных организациях и лабораториях, доступ к их разработкам затруднен, что порой приводит к задержке в реализации и внедрении передовых технологий. Для решения выявленных проблем необходима тесная интеграция между различными организациями, лабораториями, научно-исследовательскими институтами. Необходимо рассматривать проблему с точки зрения не отдельно взятых крупных государственных предприятий, а в совокупности связей между вышеназванными предприятиями и их поставщиками и потребителями, а также научными организациями, создающими новые технологии и продукты, используемые в авиастроении, и учебными организациями, возвращающими так необходимый стране и отрасли научный потенциал.

Для проведения работ по интеграции разрабатываются организационно-методические положения по объединению конструкторских и научных разработок, создаются информационная база готовых решений и информационная база специалистов, ориентированных на развитие авиационных технологий в России.

Вопросы интеграции предприятий должны стать основной стратегией развития отрасли. Интеграция должна идти не только на основе работы над общими проектами с использованием имеющихся мощностей, она должна охватывать и знания, умения сотрудников всех предприятий для их участия в различных программах. Интеграция должна идти не только на уровне руководства этих предприятий, но и на уровне сотрудников всех подразделений. Данное предложение осуществимо лишь при внедрении новых технологий и создании единого информационного пространства. Работы в данном направлении в отрасли ведутся, остается лишь сделать акцент на внедрении информационных технологий у рядовых сотрудников организации.

Таким образом, Интернет-портал, отражающий деятельность предприятий, должен состоять из двух частей:

1. Информационно-аналитическая часть, предназначенная для внешних связей с клиентами, что уже сделано на высоком уровне. Мы можем оценить данную работу, посетив сайт в Интернете ОАО «ОАК» <http://uacrussia.ru>.

2. Научная, техническая часть, предназначенная для внутреннего пользования. В данной части портала размещается информация о разработках, технологических, технических возможностях и новшествах в организациях,

входящих в корпорацию. Кроме того, в ней содержатся сведения о возможностях, знаниях, навыках и увлечениях каждого из специалистов, работавших и/или работающих в организациях, как входящих в настоящее время в корпорацию, так и находившихся в сотрудничестве с ней ранее в составе различных коллективов – заказчиков, исполнителей и т.п.. При этом чем больше данных о специалистах будет представлено, тем выше будут общие возможности корпорации и объединенный научный потенциал, и тем реальнее достижение поставленных целей.

Данный проект возможно реализовать уже в ближайшие месяцы при наличии поддержки правительства РФ. Выход из кризиса страны и авиационной промышленности в частности возможен благодаря развитию новых наукоемких технологий. Развитие авиации для нашего государства так же важно, как и развитие дорог. Россия в связи с огромной территорией имеет большую потребность в скоростном, экономичном и надежном транспорте. В то же время затраты государства на поддержку авиационного комплекса положительно скажутся на экономике России. Возможности у руководства страны есть: «За полтора месяца правительство вкачало в банковскую систему полтора триллиона рублей, - говорит Чубайс. - Из них, наверное, триллион “улетел” на Запад, а полтриллиона - под подушки. Но если бы власти этого не сделали, то мы бы сегодня не имели банковской системы» [7]. Мы лишь можем предположить, какой эффект дало бы вложение этих финансовых средств в авиационную промышленность. Большая часть осталась бы в России, пройдя по цепочке от авиапредприятий, получивших госзаказ, до сотрудников этих и других предприятий, которые в экономике России являются потребителями благ и вкладчиками в те же самые банки.



Рис. 1. Эффект от вложений государства в авиационную промышленность

Вложения государства могут поступить по различным направлениям: как поддержка авиаперевозчиков, авиапроизводителей или же как оборонный за-

каз. А то, что в условиях мирового экономического кризиса именно оборонный заказ может спасти многие предприятия, доказано историей. Именно таким образом Гитлер в 30-е годы спас германскую экономику. С тех времен стали известны бренды : БМВ, Ауди, Мерседес, Люфтганза, - которые первоначально обслуживали армию[8,9].

Вне зависимости от того, будет или нет поддержка государства, разберем схему, предлагаемую автором, по эффективному использованию ресурсов в авиационной промышленности (рисунок 2).

Использование предлагаемых мероприятий и схем позволит более эффективно использовать ресурсы в отрасли, а имеющийся научный потенциал позволяет реализовать проекты, связанные с развитием авиационной техники не только для нашей страны, но и для всего мира в целом.



Рис. 2. Информационная система поддержки разработок в авиационной промышленности

Литература

1. http://www.fedpress.ru/03/socium/world/id_107730.html
2. «Аэрофлот» за 9 месяцев сократил чистую прибыль по МСФО почти на 57%. <http://radio.businessfm.ru/node/20176>
3. http://www.gazeta.ru/news/business/2008/08/26/n_1262708.shtml
4. Сергей Николаевич Голубчиков. Воздушные вездеходы для российского Севера //НГ-Наука, 24-12-2008.
5. <http://www.mosresurs.ru/contents/aviaperevozki.html>
6. Джеймс Отт. На пороге перемен//Авиатранспортное обозрение №80, июнь 2007года.
7. <http://dailynewsmaker.ru/2008/12/24/3402.html/>
8. <http://www.avias.com/news/2008/12/24/8796093087452.html>
9. <http://www.lufthansa-technik.com>

A. Efremov

Perfection of organizational-methodical maintenance of management by production working out in the organisations of the aviation industry

This article considers problems of development aviation branch of industry in Russia, its state and prospects and also necessity of governance support of this branch of industry. The measures for improvement of organization support of making management of aviation equipment were proposed.

Key words: aviation industry, products, management, organizational-methodical providing, state support.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СИСТЕМ МАРКЕТИНГОВОЙ ИНФОРМАЦИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

В данной статье описываются тенденции развития рынка образовательных услуг России в последние годы. На основании полученных выводов, а также исследования особенностей образовательной услуги как экономического продукта, делается вывод о необходимости построения эффективных систем маркетинговой информации в образовательных учреждениях страны. При этом отмечаются особенности их формирования, в частности обосновывается необходимость отхода от традиционной формы систем маркетинговой информации в сторону интегрированных систем.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, маркетинговая информация, интегрированные системы, экономический продукт, тенденция развития.

Современный рынок образовательных услуг – сложный и динамично развивающийся комплекс в составе экономической системы России. В последние годы он все более интегрируется в систему рыночных отношений, диктующих свои условия и изменяющих режим его функционирования.

Среди прочих следует отметить стремительное усиление конкурентных тенденций на рынке образовательных услуг. Количество образовательных учреждений, в частности в сфере высшего образования, не уменьшается (рис. 1), несмотря на все попытки государственного регулирования данного рынка в стремлении очистить рынок от недобросовестных игроков.

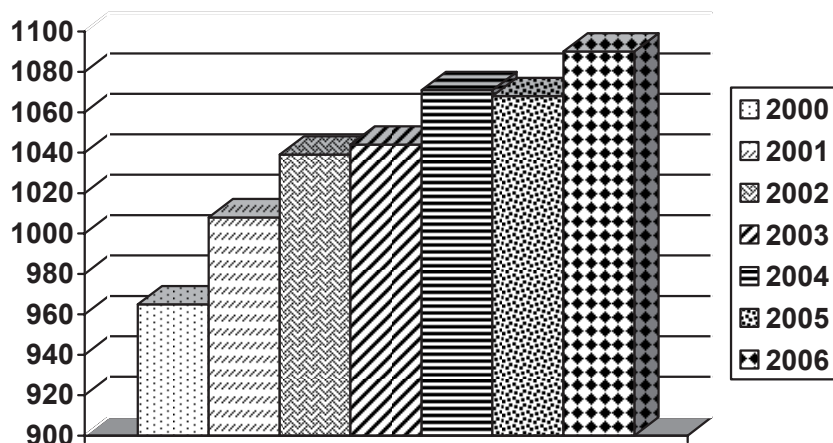


Рис. 1 Динамика числа образовательных учреждений на рынке образовательных услуг России

Источник: составлено автором, на основании [3].

Тенденция роста конкурентных тенденций сочетается с набирающей обороты тенденцией снижения числа абитуриентов, вызванной демографическим провалом начала 90-х годов. Обратившись к рис 2, можно заметить, что в настоящий момент рынок образовательных услуг входит в период спада ес-

тественного спроса на услуги высших учебных заведений со стороны вчерашних школьников. Все это приводит к тому, что образовательные учреждения должны с каждым годом активно корректировать свои ожидания в отношении потока потенциальных студентов. Кроме того, высшие учебные заведения вынуждены искать новые способы привлечения абитуриентов, создавать новые конкурентные преимущества, а также разрабатывать новые образовательные продукты, ориентированные на «вторичный» спрос на образовательные услуги – со стороны работодателей и людей с высшим образованием, желающих повысить свой квалификационный и образовательный уровень.

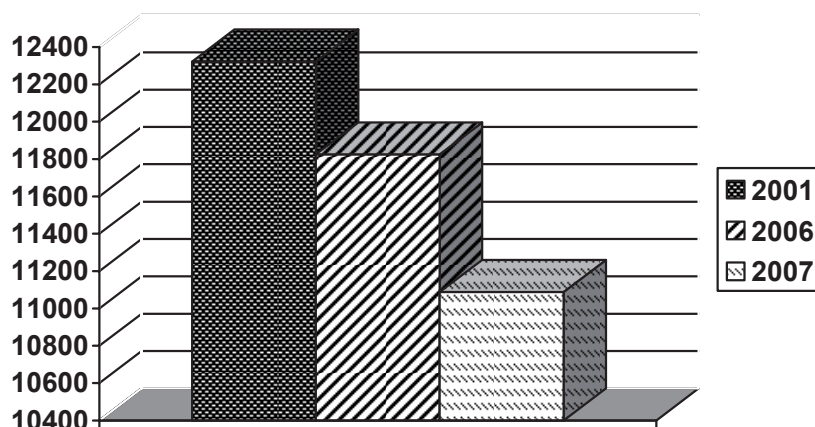


Рис. 2 Динамика числа потенциальных абитуриентов на рынке образовательных услуг России (из расчета численности населения в возрасте 15-19 лет)

Источник: составлено автором, на основании [4].

Названные тенденции привели к значительному увеличению роли маркетинговых процессов в структуре общего управления образовательными учреждениями, особенно в сфере высшего образования. Образовательные учреждения начинают уделять особенное внимание проблемам формирования:

- товарной политики: в области набора преподаваемых дисциплин и предлагаемых специальностей, определения дополнительных образовательных услуг как специфических продуктов данного образовательного учреждения;
- ценовой политики: в области установления цен на предлагаемые образовательные услуги;
- сбытовой политики: в области временных параметров осуществления своей деятельности (например, в отношении продления рабочего дня высшего образовательного учреждения в целях привлечения работающих слоев населения в число абитуриентов второго высшего образования или специальных курсов при ВУЗе);
- политики продвижения: в отношении построения рекламных кампаний в периоды набора обучающихся, методик формирования благоприятного имиджа образовательного учреждения, продвижения отдельных образовательных продуктов.

Базисом для построения эффективной маркетинговой политики, состоящей из названных пунктов, является проведение маркетинговых исследований рынка и построение эффективной системы маркетинговой информации.

Под системами маркетинговой информации понимаются совокупности персонала, оборудования, процедур и методов, предназначенные для сбора, обработки, анализа и распределения своевременной и достоверной информации, необходимой для подготовки и принятия маркетинговых решений. В целевом отношении они несколько повторяют маркетинговые исследования рыночной среды, но в функциональном плане отвечают совсем за другой сегмент управления. Так, в отличие от маркетинговых исследований, проводимых через определенные промежутки времени и обычно нацеленных на изучение какого-либо отдельного аспекта информационной рыночной среды, системы маркетинговой информации ответственны за регулярное аккумулирование информации, необходимой для построения правильной маркетинговой политики, за систематизацию этой информации и предоставление ее регулирующим органам управления в наиболее приемлемом и удобном для них виде.

Применение систем маркетинговой информации позволяет компаниям в максимальной степени коррелировать с внешней рыночной средой, своевременно подстраиваться под изменение потребительских предпочтений, повышает гибкость компании, что особенно важно в динамично меняющихся рыночных условиях.

Наиболее общий подход рассматривает систему маркетинговой информации в виде, изображенном на рис 3.

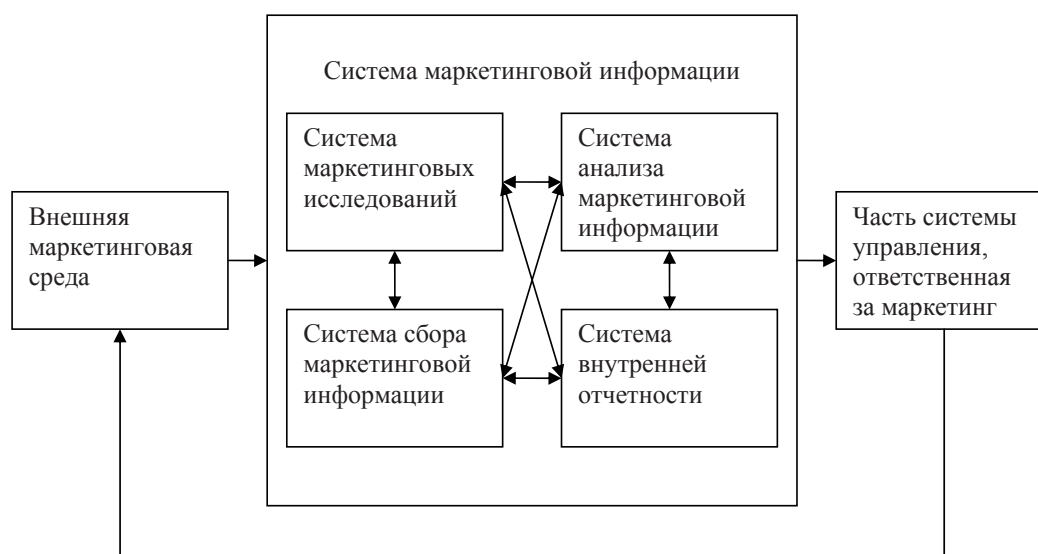


Рис. 3 Системы маркетинговой информации: стандартный вид

Источник: составлено автором, на основании [1, С. 80]

Но при построении системы маркетинговой информации в образовательном учреждении необходимо учитывать, что образовательные услуги – это специфический продукт. С точки зрения маркетинга образовательных услуг, при проведении маркетинговых исследований, формировании маркетинговой политики и системы маркетинговой информации представляется целесообразным учитывать следующие особенности образовательных услуг как экономических продуктов:

- нематериальная форма образовательной услуги, ее «виртуальность» – обуславливает большую роль маркетинговых факторов ее продвижения. В

таких условиях огромную роль играет система рыночной оценки качества продукта. Чем больший спрос предъявляется на конкретный вид образовательных услуг – тем большее качество предполагает увидеть в ней потенциальный потребитель;

- высокая значимость образовательных услуг как фактора инновационного развития всех сфер экономической жизни страны – увеличивает требования к качеству образовательных услуг, системам их нормативного контроля;

- значительность фактора внедрения государственных стандартов и государственного регулирования процесса производства образовательной услуги. Также свидетельствует о большой роли систем нормативного государственного контроля в сфере образовательных услуг;

- наличие нескольких фаз в процессе реализации образовательной услуги – выражается через присутствие на рынке «непрофессиональных игроков»: образовательные услуги могут предоставлять не только образовательные учреждения, но и «конкретные потребители на рынке труда»¹. Эти фазы в рамках маркетингового анализа целесообразно рассматривать не как реализацию образовательной услуг на двух независимых рынках, а с точки зрения присутствия на интегрированном рынке образовательных услуг.

Таким образом необходимо отметить, что рынок образовательных услуг в сфере высшего образования представляет собой очень сложную интегрированную систему. Во-первых, он объединяет в себе два взаимосвязанных рынка продавцов – образовательные учреждения и сами заинтересованные в обучении сотрудники компании, — способные организовывать процесс обучения без привлечения профессиональных игроков. Во-вторых, он объединяет два взаимосвязанных рынка покупателей образовательных услуг – абитуриентов, закончивших средние или среднеспециальные образовательные учреждения и людей, имеющих высшее образование, но желающих по каким-либо причинам продолжить обучение. Кроме того, необходимо отметить высокий уровень интеграции рынка образовательных услуг и государственных регулирующих органов. Государственные стандарты и институциональные основы формируют рамки построения систем маркетинговой информации для данного рынка.

Все вышесказанное свидетельствует о том, что при построении системы маркетинговой информации в образовательных учреждениях необходимо опираться на принцип их интегрированности. Он должен выражаться в том, что система маркетинговой информации на рынке образовательных услуг должна в полной мере опираться и учитывать влияние каждого из названных агентов рынка. Кроме того, построение внутренних коммуникационных каналов маркетинговой информации должно строиться с учетом данной специфики. Внутренние коммуникационные каналы должны быть рассчитаны на постоянное сопоставление информации, поступающей от рыночных игроков – как покупателей образовательной услуги, так и ее продавцов – а также должны действовать строго в рамках, установленных государственными регулирующими органами.

Система маркетинговой информации на рынке образовательных услуг должна быть предельно интегрирована с рыночными агентами – продавцами и покупателями образовательной услуги. Поэтому ее границы на рис 4 изобра-

¹ Маркетинговый анализ образовательных услуг / С. П. Савиных, В. Я. Цветков; ФИО, Московский центр Интернет-образования. – 2008. – Режим доступа: http://vio.fio.ru/vio_21/cd_site/Articles/art_1_3.htm

жены прерывистой линией – это отражает тот факт, что информация из внешней среды должна беспрепятственно проникать в образовательное учреждение, равно как и маркетинговая информация, направленная на воздействие на покупателей и продавцов на рынке образовательных услуг, должна также своевременно и в полном объеме доходить до целевой аудитории.

При этом система маркетинговой информации, все управленческие решения, принимаемые на основании ее данных, должны в полной мере соответствовать требованиям институциональных рамок, границ государственного регулирования.

Таким образом, можно предположить, что системы маркетинговой информации на рынке образовательных услуг должны иметь следующий вид:



Рис. 4 Системы маркетинговой информации на рынке образовательных услуг в сфере высшего образования

Источник: составлено автором

Таким образом, можно сделать вывод, что построение системы маркетинговой информации является актуальным фактором развития систем управления образовательными учреждениями, в частности на рынке высшего профессионального образования. Об этом свидетельствуют тенденции развития рынка образовательных услуг, такие, как рост количества образовательных учреждений при сопутствующем уменьшении числа поступающих. Усиление конкурентных тенденций, вызванное названными трендами, приводит к увеличению роли маркетинговых служб в системе управления образовательными учреждениями, в частности в отношении значения маркетинговых исследований и построения эффективных систем маркетинговой информации. При этом при построении систем маркетинговой информации в образовательных учреждениях представляется целесообразным отхождение от их традиционного вида в сторону интегрированных систем. Об этом свидетельствуют особенности образовательной услуги как экономического продукта, а также названные особенности рынка образовательных услуг в целом.

Литература

1. Даченок Л. А. Маркетинг / Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 2001. – 88 с.
2. Маркетинговый анализ образовательных услуг / С. П. Савиных, В. Я. Цветков; ФИО, Московский центр Интернет-образования. – 2008. – Режим доступа: http://vio.fio.ru/vio_21/cd_site/Articles/art_1_3.htm
3. Основные показатели образования / Федеральная служба государственной статистики. – 2008. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/IssWWW.exe/Stg/d02/07-01.htm
4. Распределение населения по возрастным группам / Федеральная служба государственной статистики. – 2008. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d01/05-02.htm

S. Zhurakhovsky

FEATURES OF FORMATION OF THE INTEGRATED SYSTEMS OF THE MARKETING INFORMATION IN THE MARKET OF EDUCATIONAL SERVICES

In this article the trends of modern market of educational services in Russia are dealt with. Using the research data and the results of the analysis of the educational service as the economic good it was concluded that there is a need of implementation of the efficient marketing information systems in the life of educational institutions of the country. Moreover, it is considered that their model must be modernized from the traditional variant to the new integrated one.

Key words: market of educational services, marketing information, computer-integrated systems, economic product, progress trend.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ, ВЕДУЩИХ УЧЕТ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ МСФО

Данная статья анализирует отличия бухгалтерского учета бюджетных организаций, автономных учреждений и организаций, ведущих учет в соответствии с требованиями МСФО.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджетные организации, автономные учреждения, системы, сравнительный анализ.

В настоящее время можно говорить о том, что мировая система финансовой отчетности завершает переход от большого количества разрозненных национальных стандартов к МСФО и ОПБУ США. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу предусматривает планомерный переход российских стандартов бухгалтерской отчетности к активному применению МСФО и соответствие МСФО российских стандартов бухгалтерской отчетности.

Бюджетные организации и автономные учреждения являются типами государственных и муниципальных учреждений, и для них нет обязательных требований по ведению учета в соответствии с МСФО.

Однако для некоторых из них такой учет представляется актуальным. Например, некоторые государственные образовательные учреждения получают доход от предпринимательской деятельности, значительно превосходящий бюджетное финансирование. В рамках предпринимательской деятельности производится набор студентов из дальнего и ближнего зарубежья, некоторые имеют филиалы на территории Российской Федерации и в других странах. Формирование международной отчетности данными образовательными учебными организациями может положительно отразиться на имидже организации и способствовать увеличению набора студентов и, как следствие, эффективности финансовой деятельности.

К тому же формирование международной отчетности является положительным фактором при привлечении заемных средств. Автономным учреждениям, в отличие от бюджетных организаций, законодательно разрешено привлекать кредиты и займы.

В табл. 1 проанализированы основные элементы систем бухгалтерского учета бюджетных организаций, автономных учреждений и организаций, ведущих учет в соответствии с требованиями МСФО.

Различия существенны даже в целях ведения бухгалтерского учета. Для бюджетных и автономных организаций основной целью является контроль за соблюдением законодательства, различных правил ведения учета, предоставление в контрольные органы формально правильной информации. Для организаций, применяющих МСФО, главной целью является предоставление широкому кругу пользователей информации, достоверно отражающей финансовое состояние организации и результатов её деятельности.

Значительное отличие представляет документооборот бюджетных и автономных организаций от организаций, применяющих МСФО. В России своевременное оформление первичных документов положено в основу бухгалтерского учета и отчетности, зафиксированы типовые унифицированные формы большинства документов, подробно закреплены их реквизиты, каждая операция подтверждается первичным документом, отступление от типовых форм практически не предусматривается.

В международном учете документооборот вообще не воспринимается как часть финансового учета, он скорее рассматривается как часть управленческого учета. Характеристики первичных документов, порядок их оформления, сроки хранения – всё это относится к компетенции менеджмента организации. Единственное, что должны обеспечивать исходные документы – соблюдение принципов учета, т.е. финансовая отчетность должна представляться в виде достаточно полных, правильных и своевременно оформленных документов.

Таким образом, рассматриваемые системы бухгалтерского учета в некоторых аспектах имеют существенные отличия. Признание главенства МСФО и объединение вокруг него мировых национальных стандартов подталкивает Россию к реформированию национальной системы бухгалтерского учета и отчетности. По моему мнению, описываемые в данной статье отличия вскоре станут историей, а российский бухгалтерский учет и отчетность будут вестись и составляться по единым мировым стандартам. Представленный материал имеет практическое значение, поскольку акцентирует внимание заинтересованных лиц на подводных камнях при организации параллельного учета в соответствии с МСФО в государственных муниципальных учреждениях.

Литература

1. Аверчев И.В. МСФО в примерах и задачах. – М.: Эксмо, 2007. — С.165.
2. Аверчев И.В. Подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями и банками. – М.: Вершина, 2005. — С.425.
3. Генералова Н.В. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. Пособие.-м.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. С.281.
4. Инструкция по бюджетному учету, утвержденная приказом Минфина РФ от 10 февраля 2006 г. N 25н.
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.
8. Применение МСФО: в 3ч.: Пер. с англ. – 2-е стер. Изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.— ч.3 С. — С. 2525.

The comparative analysis of the system between accountment of the budget organizations, the self-government institutions and the organizations, taking calculation according to the requirements of the international standards of financial accounts

Kolesnikov S. U.

Southern-Russian State

University of economics and servise

postgraduate of the chair of Accountment

The Given article analyses the differences between accountment and the book-keeping of the budget organizations, the self-government institutions and the organizations, taking calculation according to the requirements of the International Standards of Financial Accounts.

Key words: record-keeping, budgetary organizations, autonomous establishments, systems, comparative analysis.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ЭТАПЕ ИННОВАЦИОННОГО ОБНОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для повышения инновационной активности персонала предприятий необходима эффективная система материального поощрения. В статье рассмотрены подходы к формированию переменной части заработной платы и предложены варианты коллективного и индивидуального вознаграждения работников за участие в инновационной деятельности.

Ключевые слова: персонала предприятий, оплата труда, инновационное обновление, организация, вознаграждение работников.

В настоящее время развитие отечественной экономики и выход ее на мировой уровень конкурентоспособности предполагают ускоренное внедрение инновационных решений, охватывающих технико-технологические, организационно-экономические и социально-экономические аспекты деятельности. При этом все перечисленные стороны инновационного развития взаимообусловлены и взаимосвязаны между собой.

Практика показывает, что в настоящее время процесс инновационного обновления, несмотря на поставленные на уровне государства задачи, реализуется недостаточно высокими темпами. В частности, удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в сфере добывающих и обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, в общем числе организаций в 2006 г. составил всего 9,4%, что ниже уровня 2004 г. на 0,9 п.п. [3]. В 2007 г. из 180,3 тысяч использованных в народном хозяйстве передовых производственных технологий 27,7% составляли технологии, внедренные в течение 7 лет и более, а по производству, обработке и сборке данный показатель достиг 45,6%. В то же время технологии, внедренные в отчетном (2007) году, составили соответственно лишь 16,6 и 11,4%. Продолжает оставаться низкой активность по созданию новых передовых производственных технологий. В 2007 г. их было создано 780, что всего лишь на 7,3% выше уровня 2002 г. Неудовлетворительный ход инновационного обновления отечественной экономики особенно наглядно просматривается в международной торговле технологиями. Так, в 2007 г. стоимость экспорта технологий составила 53,7 млрд. руб., тогда как импорта – 65,1 млрд. руб. Особенно значительный разрыв между экспортом и импортом имеет место в обрабатывающем производстве – основе национальной экономики: экспорт – 11,6 млрд. руб., а импорт – 28,5 млрд. руб. Представленный краткий анализ наглядно свидетельствует о низком уровне инновационной активности в экономике, что во многом обусловлено отсутствием заинтересованности персонала предприятий в разработке и внедрении нововведений.

В этой связи, по нашему мнению, важную роль в преломлении сложившейся негативной ситуации с инновационным обновлением должно играть стимулирование этого процесса на уровне хозяйствующих субъектов. Внедрение продуманной общей системы материального поощрения, ориентированной на инновационную активность, дифференцированную применительно к отде-

льным категориям персонала (руководители, специалисты, рабочие), может обеспечить высокие темпы инновационного развития при росте экономической эффективности.

Система заработной платы является действенным экономическим инструментом в руках собственников и менеджеров организации, способствующим достижению необходимых результатов. Это предполагает воздействие на поведение работников через составляющие элементы оплаты, увязанные с характером выполняемой работы, деловыми качествами работников, условиями труда на рабочем месте и другими факторами. Отечественные предприятия применяют различные варианты коллективного и индивидуального премирования сотрудников, позволяющие стимулировать их трудовую активность. Однако среди них практически отсутствуют полноценные положения о поощрении персонала за участие в инновационной деятельности.

Рассматривая опыт зарубежных стран в области стимулирования инновационной активности работников, можно отметить, что, например, в американских промышленных компаниях используется индивидуальное премирование: за индивидуальное техническое творчество и рационализаторство (разовая премия, в среднем 100% годовой заработной платы); за экономический эффект от внедрения новшества (регулярные премии, в течение первых трех лет внедрения надбавки к заработной плате в размере 5-10%). При вознаграждении управленческого и инженерно-технического персонала американские корпорации широко применяют премии за изобретательство. На стратегически важных для фирмы направлениях они могут достигать 25% экономического эффекта в первый год и 10% - в последующие. В Германии размеры подобных премий составляют 15-20% суммы эффекта [2]. Для менеджеров, участвующих в освоении фирмами нововведений, практикуются так называемые «отложенные премии» - с отсрочкой выплаты на один – два года с последующей корректировкой величины выплаты в зависимости от коммерческих результатов новшества. Премии получают и рядовые сотрудники, но уровень выплат зависит от результатов деятельности того подразделения, в котором они работают.

Большинство промышленных предприятий в России сейчас строят свои модели оплаты труда, используя элементы тарифной системы. В современных условиях именно она обеспечивает учет различий не только в сложности выполняемых работ и квалификационных уровнях, но и в деловых качествах работников (в рамках одного и того же квалификационного уровня или одной и той же сложности). Выбор тарифной системы в качестве главного средства мобилизации трудового потенциала работников организации не случаен. В сложившейся практике тарифная оплата относится к гарантированным выплатам. Работник должен быть уверен, что рост его деловых качеств, трудовой активности и трудовой отдачи будут обеспечены ростом гарантированной оплаты. К тому же тарифная система служит базой для начисления, а следовательно, и стимулирующего воздействия других элементов вознаграждения за труд (премий, надбавок и т.д.). Через изменение переменной части заработка можно стимулировать рост производительности труда, повышение качества, выполнение работ по планированию и контролю на рабочем месте. Если работник заинтересован, правильно мотивирован, социально и организационно свободен, то он может сделать больше, лучше и быстрее работу, чем тот, кто слепо следует сложившимся приемам и методам труда. Считаем, что на эта-

пе инновационно-ориентированного развития компании одним из критериев, который необходимо учитывать при формировании переменной части заработной платы персонала, является участие работников в инновациях.

К сожалению, в настоящее время на большей части российских предприятий отсутствуют действенные стимулы к инновационному развитию производства, разработке и применению изобретений. В частности, рабочему, имеющему собственные идеи по изменению технологии, легче и выгоднее осуществить их через перевыполнение норм (при работе по сдельной форме оплаты труда), чем через оформление рационализаторского предложения, за которое руководство обычно не платит. Инженеры также практически не имеют стимулов к техническому творчеству, не заинтересованы они и во внедрении чужих изобретений.

В настоящее время существует объективная необходимость регулирования заработной платы работника с учетом конечных результатов всего коллектива и более широкого использования таких систем оплаты труда, которые усиливают групповую кооперацию и формируют коллективный интерес в повышении эффективности предприятия. Рост заинтересованности работников в коллективных результатах труда обусловлен рядом объективных причин.

Во-первых, в условиях внедрения современной техники и технологии, организации труда и производства, повышения роли знаний и навыков персонала становится все труднее осуществлять контроль за индивидуальными результатами труда.

Во-вторых, чтобы выиграть в конкурентной борьбе, организациям нужно обеспечить наиболее полную реализацию творческого потенциала работников, что в основном достигается именно в результате коллективных усилий.

В-третьих, заинтересованность в коллективных результатах труда способствует преодолению отчужденности от средств производства, формированию чувства сопричастности к общим целям деятельности организации.

В-четвертых, автоматизация производства и совершенствование методов управления организацией приводят к тому, что прежняя система «один рабочий – одно рабочее место – одна операция» сменяется новой системой «группа рабочих – интегрированная система производства». Переход к новой системе управления производством связан с расширением самостоятельности и повышением ответственности коллективов структурных подразделений за результаты их деятельности.

Добиться высоких результатов, особенно на этапе инновационного развития, организация может только тогда, когда весь коллектив будет вовлечен в определение целей и разработку методов их достижения, а также принимать активное участие в их реализации. Приоритетным направлением реформирования сложившейся ситуации, по нашему мнению, должно быть именно материальное поощрение инновационной активности персонала.

Стимулирование к достижению результатов коллективного труда предполагает применение таких форм долевого распределения полученного результата, при которых дополнительно к заработной плате работнику выплачивается вознаграждение, зависящее от итогов инновационной деятельности организации. Одним из вариантов этого является, по нашему мнению, создание в рамках предприятия «фонда стимулирования инноваций». Его целью будет не только поощрение рационализаторской работы структурных подразделений органи-

зации, но и помощь при проведении новых исследований и опытов. «Фонд стимулирования инноваций» сыграет важную роль в процессе повышения инновационной активности работников. Он должен формироваться в зависимости от размеров инновационной деятельности на предприятии и быть в распоряжении главного инженера или непосредственно генерального директора. Распределение средств из «фонда стимулирования инноваций» для поощрения коллективов изобретателей и развития новых инновационных идей должно осуществляться по утвержденному положению о рационализации и инновациях. Так как трудовые затраты работников, занимающихся изобретательством, выражаются через величину экономии, полученной от внедрения инновационного предложения, то это определяет и форму их возмещения в виде специального вознаграждения. Величина такой премии может носить как единовременный характер и выплачиваться коллективу изобретателей за счет экономии, полученной от внедрения инновации, с последующим распределением между отдельными сотрудниками, так и регулярный – выплачиваться ежемесячно в процентах к заработной плате работника, пока инновация приносит экономический эффект предприятию. Таким образом, через дополнительное вознаграждение будут создаваться материальные стимулы для повышения коллективной инновационной активности персонала компании.

Способность человека к рационализации и творчеству может проявляться по-разному: в оптимизации издержек производства, применении нестандартного подхода к решению проблем. На уровне предприятия именно реализация творческого потенциала (инициативность рабочих и специалистов, предприимчивость руководителей и т.д.) создает предпосылки для снижения себестоимости, увеличения заработной платы, что, в конечном счете, способствует повышению эффективности экономики в целом. Пренебрежение к вопросам стимулирования труда опасно тем, что оно тормозит развитие производства и генерирует социальное напряжение в обществе [1].

Для того чтобы система оплаты труда в организации на базе тарифной системы была более совершенна, на наш взгляд, руководство хозяйствующего субъекта должно учесть следующие положения:

- максимизация трудовой отдачи как общий интерес обеих сторон трудовых отношений (работников и собственника) при их взаимодействии внутри организации;
- создание условий и предпосылок для максимальной трудовой отдачи работников в процессе их деятельности на предприятии как главная цель системы оплаты труда;
- применение модели взаимосвязи оплаты труда с трудовой отдачей работников, которая обеспечивает отражение в размерах начисляемой заработной платы следующих основных параметров: количества труда, качества труда, индивидуальных результатов труда, в том числе и участие в инновационном процессе, конечных результатов деятельности организации;
- отражение в оплате труда работников индивидуальных результатов их деятельности, обусловленных различными физическими и умственными способностями исполнителей, состоянием здоровья в определенный период времени, возможностями нести длительные нагрузки, что свидетельствует о различных деловых качествах исполнителей в пределах одной квалификационной группы;
- использование в качестве меры оценки индивидуальной результативнос-

ти труда работника степени выполнения им установленных для него трудовых обязанностей, т.е. норм труда;

- разработка и использование дифференцированных форм взаимосвязи между заработной платой и конечными результатами деятельности организации, например, формирование специального фонда для вознаграждения персонала по итогам деятельности за год за реализацию инновационных решений, а также использование в этих целях специальных коэффициентов корректировки индивидуальной заработной платы.

В отечественной и зарубежной современной практике все большее распространение получает отражение индивидуальных различий в результативности труда с помощью оценки деловых качеств работников и установления им на этой основе индивидуальных тарифных ставок в рамках гибкой тарифной системы.

Для того чтобы учесть личный вклад работника в инновационный процесс на предприятии, можно использовать коэффициент инновационной активности персонала ($K_{ИАП}$), который позволит рассчитывать индивидуальную надбавку за инновации к должностному окладу (месячной тарифной ставке) работника. Размер надбавки за инновации определяется по формуле:

$$\dot{I}_{\dot{E}} = 0,5 \times \dot{I}\dot{D}\dot{I}\dot{O} \times \dot{E}_{\dot{E}AI}, \quad (1)$$

где H_{II} – надбавка за инновации, руб.; $MPOT$ – минимальный размер оплаты труда (на момент начисления надбавки), руб.

Величина коэффициента инновационной активности персонала определяется по формуле:

$$\hat{E}_{\hat{E}AI} = \hat{E}_1 + \hat{E}_2 + \hat{E}_3 + \hat{E}_4, \quad (2)$$

где K_1 – коэффициент, учитывающий достигнутый эффект от рационализаторского предложения; K_2 – коэффициент, учитывающий техническую сложность изобретения; K_3 – коэффициент, учитывающий объем использования инновационного предложения; K_4 – коэффициент, учитывающий уровень распространения инновационного предложения.

Значения каждого из коэффициентов (K_1 , K_2 , K_3 и K_4) устанавливаются в интервале от 1 до 4 и определяются на основе разработанного на предприятии положения о надбавке за инновационную активность персонала. Например, коэффициент K_1 может начисляться за такие результаты (все они должны быть зафиксированы соответствующим документом), как:

- улучшение технических характеристик выпускаемого изделия – 1;
- получение новых технических характеристик выпускаемого изделия – 2;
- получение новой продукции, обладающей лучшими техническими характеристиками среди аналогичных видов, – 3;
- получение новой продукции, освоенной впервые в народном хозяйстве, – 4 и т.д.

Коэффициент K_2 может начисляться за следующие достижения в технической сложности изобретения:

- конструкция одного простого изделия (изделия, изготовленного из однородного материала без применения сборочных операций) – 1;
- конструкция одного сложного изделия (изделия, состоящего из нескольких неподвижно соединенных деталей) – 2;

- конструкция изделия повышенной сложности – 3 и т.д.

Коэффициент K_3 начисляется в зависимости от количества продукции (изделий), изготовленной непосредственно по техническому решению, подтвержденному удостоверением (актом) на инновационное предложение или изобретение, например, в следующих размерах:

- использование изобретения (предложения) в 1-2 экземплярах – 1;
- использование изобретения (предложения) в нескольких экземплярах – 2;
- использование изобретения (предложения) в крупном объеме – 3;
- использование изобретения (предложения) в массовом объеме – 4 и т.д.

Коэффициент K_4 устанавливается в зависимости от уровня (масштаба) распространения инновации, например:

- в пределах одного структурного подразделения предприятия (цеха, отдела) – 1;
- в пределах одного предприятия – 2;
- в пределах нескольких предприятий одной отрасли – 3;
- в пределах страны – 4 и т.д.

Надбавка за инновации ($H_{ин}$) определяется с учетом $K_{инп}$ по каждому инновационному предложению (изобретению) работника и выплачивается ежемесячно в течение срока действия инновации, т.е. пока она приносит экономический эффект.

Разработанный вариант материального поощрения творческой активности персонала позволит, по нашему мнению, изменить отношение сотрудников к процессу участия в инновационном обновлении предприятия.

Безусловно, создание эффективного механизма стимулирования труда, и особенно творческой технической деятельности, - это нелегкая задача для большинства хозяйствующих субъектов. Однако при умелом сочетании различных способов побуждения к производительному, качественному и инновационному труду такой механизм позволит оптимизировать баланс интересов работников и работодателей, что будет способствовать достижению одной из целей промышленного предприятия – его инновационному обновлению.

Литература

1. Быстрицкий В. Цель стимулирования: разовый успех или каждодневный добросовестный труд? // Человек и труд. – 2007. - № 1. – С. 69-72.
2. Мазин А.Л. Экономика труда. Учеб. пособие – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 575 с.
3. Россия в цифрах. 2008. Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 510 с.

IMPROVEMENT OF THE WAGE AND SALARY SYSTEM AT THE STAGE OF INNOVATIVE MODERNIZATION OF AN ENTERPRISE

Tatyana Kostenkova

Yelets State Bunins University

Abstract

To increase innovation activity it is vital to have an effective financial inducement system. A number of approaches to the problem of forming a variable part of pay and variants of collective and individual material incentive for participating in innovation activities are discussed in the article.

Key words: personnel of enterprises, payment of labour, innovative update, organization, reward of workers.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА УЧЕТНЫХ СИСТЕМ

В исследовании рассмотрена проблематика обеспечения качества учетных систем крупных промышленных предприятий. С позиции менеджмента качества уточнено определение качества в учете, а также выстроена система императивных требований, обеспечивающих качество современных учетных систем. Рассмотренная в исследовании система обеспечения качества в учете включает шесть принципов и три общих требования качества. Их соблюдение позволяет организовать на предприятии высокоэффективный учетный сервис, обеспечивающий качество как учетных процессов, так и результирующей учетной информации.

Ключевые слова: качество, свойство, учет, система, элемент, принцип, интеграция, информация, улучшение, процесс, структура, модель, документ

Для того, чтобы развиваться, промышленным предприятиям необходимо своевременно адаптировать учетную систему к изменениям внешней и внутренней среды. К числу основных факторов, влияющих на современный учет, следует отнести международную стандартизацию учетной деятельности, применение средств информационных технологий, увеличение групп потребителей учетной информации, а также необходимость в одновременной дифференциации и интеграции видов учета. Под воздействием указанных факторов на предприятии реализуется программа изменений, позволяющая перевести учетную систему на принципиально новый уровень функционирования, ориентированный на улучшение предоставляемого системой сервиса. При этом возникают задачи, не свойственные теории и практике традиционного отечественного учета. Одной из подобных задач является обеспечение качества учетных систем. Следует отметить, что в последнее время вопросы качества в учете актуализируются в российском законодательстве. Например, в Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу одним из направлений развития учета является повышение качества учетной информации [1, 4].

Для разработки практических рекомендаций по обеспечению качества в учете предлагается использовать понятия и технологии менеджмента качества, как наиболее соответствующие задачам удовлетворения потребительских запросов и организации качественных производственных и управленческих систем. В первую очередь следует применять требования межгосударственных стандартов серии ИСО 900х, являющихся в наше время основным системообразующим инструментом менеджмента качества, интегрирующим ключевые технологии обеспечения качества продукции и услуг.

В соответствии с требованиями стандартов ИСО 900х под качеством учета следует понимать совокупность характеристик учетной системы, относящихся к ее способности удовлетворять установленные и предполагаемые информационные потребности групп пользователей учетной информацией [2, 46].

В стандартах серии ИСО 900х также выделены процессы планирования, управления, обеспечения и улучшения качества. При этом под обеспечением качества понимается часть менеджмента качества, ориентированная на создание уверенности в том, что соответствующие требования к качеству будут выполнены. Таким образом, и обеспечение качества учетной системы должно

быть задано через систему требований, имеющих императивный, предписывающий характер. Их выполнение привносит системность, осмысленность действий, позволяет ожидать положительный результат в процессах организации, обеспечения функционирования и развития учетной системы предприятия. По мнению автора, к основным составляющим качества в учете следует отнести принципы и общие требования качества.

Под принципами обеспечения качества понимаются основные правила организации, функционирования и развития учетной системы. Принципы системы качества задают способ организации эффективного взаимодействия управляющих и исполнительных подразделений, а также конкретных лиц, участвующих в создании или реорганизации учетной системы предприятия. Основными принципами являются ориентация на потребителей учетной информации, интеграция видов учета на базе современных информационных технологий, вовлечение сотрудников, постоянное развитие и др.

Общие требования качества включают требования по организации системы качества на базе процессного и системного подходов, а также требования по документированию.

Процессный подход предполагает проведение комплекса мероприятий по идентификации учетных процессов. Для этого автор использует понятие жизненного цикла учетной системы, который включает этапы проектирования, организации и функционирования. На каждом этапе уточняются соответствующие ему процессы (работы), а также необходимые для их выполнения методы и инструменты. На этапе проектирования в первую очередь следует применять методы проектного управления, на этапе организации доминирующие значение приобретают средства и методы информационных технологий, а на этапе функционирования решающее значение принимают дисциплинарные методы различных видов учета (рис. 1).

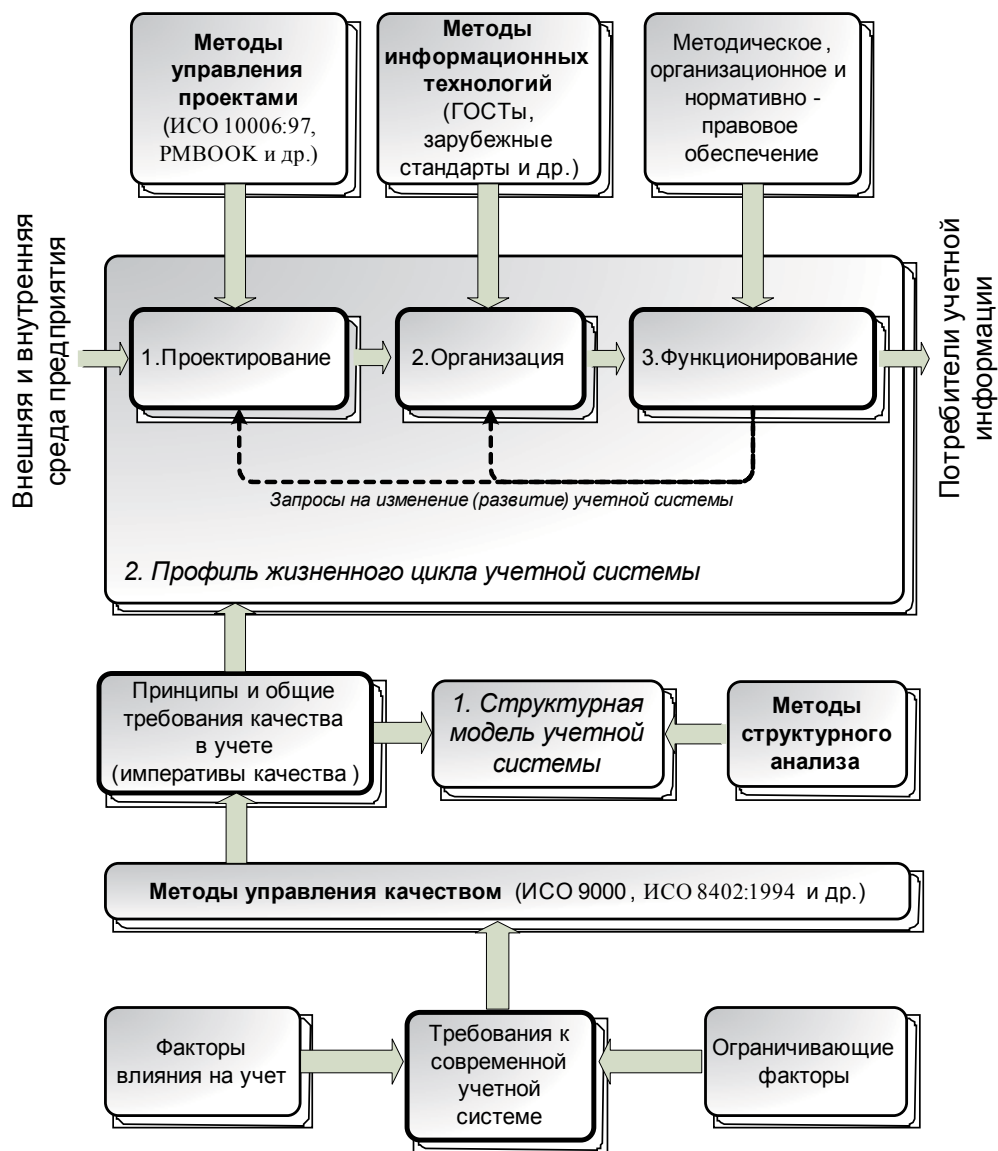


Рис. 1 Методы обеспечения качества учетных систем

Источник: Составлено автором

С позиции системного подхода учет рассматривается как сложная управляемая система с установленными целями функционирования, организованная в виде целостной совокупности взаимодействующих элементов. Это требует построения структурной модели учетной системы, например, посредством применения методов структурного анализа. Документация должна содержать подробное описание учетной системы, а также включать информацию, следуя которой можно воспроизвести последовательность и характеристики выполняемых в системе работ.

Таким образом, задача обеспечения качества учетных систем решается путем привлечения методов и инструментов смежных к учету областей знаний. Системообразующим началом на этом пути является применение требований стандартов качества ИСО 900х. Что, с одной стороны, позволяет сформулировать понятие качества учетной системы, а с другой стороны, делает возможным выстроить систему императивных требований качества в учете, включающих принципы и общие требования. Для выполнения общих требований качества

привлекаются методы структурного анализа, проектного управления, а также инструментарий информационных технологий. Указанные методы и инструменты ориентируют участников учетного процесса на улучшение всех компонент учетной системы, обеспечивая тем самым устойчивое качество учетной системы и результирующей учетной информации, предоставляемой заинтересованным группам потребителей.

Литература

1. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: одобрена приказом Минфина РФ от 01 июля 2004 г. № 180 // Бухгалтерский учет. – 2004. – № 27.
2. ГОСТ Р ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – М.: ИПК Издательство стандартов, 2001.
3. Хачатуров А.Е., Куликова А.Е. Основы менеджмента качества: Учебное пособие – М. : Дело и Сервис, 2003.

THE PROBLEMS OF QUALITY ASSURANCE OF CALCULATION SYSTEMS

Alexandr Malyavko

Volgograd State University

The research takes into consideration the problems of quality assurance of calculation systems of large-scale companies. From the point of view of quality management there has been clarified the detention of quality in calculation and there has been created system of imperative requirements providing the quality of modern calculation systems. The quality assurance system in calculation under consideration includes six principles and three general quality requirements. Their observance allows organizing a highly effective calculating providing the quality of both calculation processes and calculation data as a result.

Key words; quality, feature, peculiarity, accounting, system, element, principle, integration, information, improvement, process, structure, model, document, record.

ОЦЕНКА РОЛИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В РАЗВИТИИ РЫНКА СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ

Статья посвящена вопросам становления рынка социальных услуг в организациях России, участию в этом процессе всех субъектов общества. Предложены методические основы оценки социальных программ организации в развитии рынка социальных услуг.

Ключевые слова: рынок социальных услуг, промышленная организация, социальная программа, развитие, становление.

Совершенно очевидно, что социально значимый эффект от основной хозяйственной деятельности любой организации - это рабочие места, налоги и другие поступления, качественная продукция и безопасность производства. Однако бизнес развивается в рамках социально-экономической системы, и современные условия ведут к учету интересов развития других социальных партнеров как одного из важных факторов обеспечения благоприятных условий ведения деятельности. Поэтому организация должна за рамками установленных требований вкладывать ресурсы в развитие внутренней и внешней среды своей деятельности, в частности, в персонал, экологию, местное сообщество.

Сегодня в России происходит становление нового явления, получившего название «рынок социальных услуг». Его характерной особенностью является приход цивилизованного бизнеса в сферу оказания конкурентных социальных услуг. **Спектр** этих услуг широк и включает такие направления, как: пенсионное обеспечение, добровольное медицинское и индивидуальное страхование, финансовые услуги населению (потребительский кредит, ипотека и пр.), образовательные услуги, услуги транспорта и связи, жилищно-коммунальные услуги, энергоснабжение и пр. Другими словами - все то, что необходимо для развития полноценной социальной инфраструктуры.

Говоря о **рынке социальных услуг**, прежде всего, определим, что под этим понятием мы подразумеваем области и объекты социальной сферы, в которых по определенным правилам и посредством определенных механизмов возможно эффективное взаимодействие государства, организаций и других заинтересованных субъектов с целью улучшения социальной инфраструктуры и, как следствие, повышение «качества жизни». **Участниками рынка социальных услуг** выступают организации, государственный сектор, общественные организации и граждане.

Модель эффективного функционирования рынка социальных услуг, т.е. модель взаимодействия основных субъектов на рынке социальных услуг можно охарактеризовать следующими основными категориями (3):

- участники рынка социальных услуг;
- механизмы взаимодействия участников на рынке социальных услуг;
- правила и принципы, регулирующие реализацию механизмов взаимодействия участников на рынке социальных услуг;
- движение финансовых потоков.

Можно представить схематически взаимосвязь основных компонентов рынка социальных услуг (рис. 1).



Рис.1. Взаимосвязь основных компонентов рынка социальных услуг

Современное понимание рынка социальных услуг предполагает участие в социально-экономических отношениях всех субъектов общества.

Рассматривая рынок социальных услуг, т.е. его среду и инфраструктуру, в которых пересекаются интересы и потребности его различных участников, объединенных конечной целью - оптимизацией социально-экономического развития общества, можно выделить три основные группы участников: государство (государственные органы власти, агентства и институты различных уровней), бизнес (различные виды и типы коммерческих организаций) и организации так называемого «третьего сектора».

Проводимые реформы на рынке социальных услуг должны преследовать определенный положительный эффект. Задача государственной власти состоит в таком построении социальной стратегии, чтобы одновременно решить несколько социальных проблем, получив максимальный эффект при минимальных ресурсных вложениях.

В чем может выражаться социальный эффект от рыночных преобразований на рынке социальных услуг? Можно выделить, как минимум, два его компонента. Первый – это увеличение занятости в сфере социального обслуживания населения. Второй – повышение доступности и качества предоставляемых социальных услуг, максимальное удовлетворение спроса на социальные услуги со стороны потребителей, привлечение коммерческих, промышленных организаций и их социальных программ к развитию рынка социальных услуг.

Таким образом, государственные и муниципальные программы по социальному обслуживанию населения должны дополнить деятельность общественных и коммерческих, промышленных организаций и объединений. Их вовлечение в сферу социального обслуживания населения позволит привлечь к решению проблем малоимущих, одиноких и инвалидов дополнительные трудовые ресурсы, денежные средства, расширить перечень оказываемых социальных услуг.

В числе основных мер, способствующих рыночным преобразованиям в сфере предоставления социальных услуг и направленных на повышение эффективности социального обслуживания, на сегодняшний день следует выделить:

- организацию маркетинга потребностей в социальных услугах;
- стандартизацию социального обслуживания;
- разработку ценового механизма финансирования социальных услуг;
- переход от сметного финансирования содержания социозащитных учреждений к договорному финансированию государственных и муниципальных заказов на предоставление социальных услуг в рамках целевых программ;
- совершенствование механизма контроля качества предоставляемых услуг;
- привлечение негосударственных коммерческих организаций к оказанию социальных услуг, государственная поддержка коммерческих организаций в области развития их социальных программ.

Отдельной задачей является кадровое обеспечение государственной и негосударственной систем социального обслуживания. При этом привлечение негосударственных коммерческих поставщиков услуг к реализации государственного и муниципального социального заказа не потребует подготовки необходимых специалистов – психологов, специалистов по управлению персоналом, поскольку они уже присутствуют в коммерческих организациях.

Решение поставленных задач требует скоординированной деятельности органов социальной защиты, образования, занятости как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях с участием ученых и представителей некоммерческого сектора. Организацию данной работы следует строить на основе накопленного опыта, имеющихся ресурсов и прогноза предполагаемых последствий.

Рынок социальных услуг существует и развивается, и на нем действуют различные участники: государственные органы, а также, в меньшей степени, некоммерческие и коммерческие организации. Коммерческие и некоммерческие и промышленные организации приступают к осуществлению своих социальных программ:

- для своих сотрудников, в рамках которых они занимаются обучением сотрудников (тренинги и переквалификация), вводят льготы на бытовые услуги, осуществляют единовременные выплаты к профессиональным праздникам и другим датам; выдают льготные кредиты, оплачивают услуги сотовой связи, обеспечивают сотрудников бесплатным питанием и многое другое;
- для социально уязвимых слоев населения (дети, молодежь, женщины, проблемные семьи, военнослужащие, ветераны, инвалиды, беженцы и переселенцы, больные СПИДом и наркоманией и т.д.). В рамках этих программ организаций, в т.ч. и промышленных, занимаются просвещением, проводят

консультации, оказывают благотворительную, гуманитарную, медико-психологическую помощь, организуют специальные мероприятия, культурно-образовательные и досуговые программы.

В свою очередь, социальные программы промышленных организаций на рынке социальных услуг, с одной стороны, должны решать социальные проблемы сотрудников этих организаций, а с другой стороны, должны быть направлены на решение социальных проблем наименее защищенных категорий населения.

Взгляды на развитие рынка социальных услуг сегодня представлены двумя высказываниями. В частности, Г.Н. Карелова в интервью отметила [1]: «Самый надежный путь борьбы с бедностью - объединение усилий государства, социально ответственного бизнеса и гражданского общества», признавая тем самым необходимость межсекторного социального партнерства. При определении путей трансформации в социальной сфере ею среди других были названы изменение кадровой составляющей в органах соцзащиты («необходимо привлечь молодежь») и создание *легального, регулируемого государством* рынка социальных услуг.

С другой стороны, в своем интервью В.Ю. Алексперов, президент компании «Лукойл», отмечает заинтересованность бизнеса в том, «чтобы в стране был сформирован *конкурентный* рынок социальных услуг» [2].

Таким образом, мнения государства и бизнеса о необходимости создания рынка социальных услуг и участия в нем бизнеса сходятся, но каким он должен быть - еще предстоит определить.

Создание рынка социальных услуг является одной из ключевых задач реформирования социальной политики в России, которая, по мнению автора, со временем должна стать основой социальных программ промышленной организации. Отметим, что, с точки зрения социальной политики, задача создания рынка социальных услуг уже нашла свое отражение в ряде правительственных документов.

Отсюда следует, что в России на федеральном уровне закладываются предпосылки для развития рынка социальных услуг и развития социальных программ промышленных организаций.

Решение этой задачи требует совместных усилий государственных структур, коммерческих организаций и общественных объединений.

Организации всех трех секторов должны предпринять скоординированные усилия по выработке стратегии развития рынка социальных услуг, начиная от расширения сферы предложения (разнообразие, масштабы и качество предлагаемых услуг с учетом потребностей различных категорий населения и возможностей потенциальных потребителей), включая мероприятия по развитию спроса на социальные услуги (повышение доходов населения, укрепление среднего класса, проведение рекламных и маркетинговых исследований и др.), а также, принимая участие в разработке работоспособных рыночных механизмов и конкурсных процедур, стимулирующих добросовестную конкуренцию на рынке социальных услуг. Потребуется и существенная доработка нормативно-правовой базы. Отметим, что на региональном уровне уже существует и соответствующая нормативная база и опыт создания и применения конкурсных механизмов, например таких, как социальный заказ в Перми, Томске, Великом Новгороде и др.

Как мы отметили выше, социальная политика государства должна стать реальной основой социальных программ организаций.

В силу этого, вопросы социальной политики и нормативно-правовой базы являются чрезвычайно важными и определяющими развитие социальных программ, поэтому встает необходимость анализа **механизмов взаимодействия организаций и государства** на федеральном и местном уровнях по вопросам развития социальных, промышленных программ на рынке социальных услуг.

Литература

1. Интервью Г.Н. Кареловой газете «Известия» от 2 июня 2003 г.
2. Интервью В.Ю. Алексперова размещено на сайтах www.peoples.ru и www.lukoil.ru.
3. Информационная открытость социальной политики российских компаний. – М.: Ассоциация менеджеров, 2004.
4. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и эксперты оценивают социальную роль бизнеса в России. / Под ред.: С.Е. Литовченко, М.И. Корсакова. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003.

M. Nenashev

ESTIMATION OF THE ROLE OF SOCIAL PROGRAMS OF THE INDUSTRIAL ORGANIZATION IN DEVELOPMENT OF THE MARKET OF SOCIAL SERVICES

Article is devoted questions of formation of the market of social services in the organizations of Russia, to participation in this process of all subjects of a society. Methodical bases of an estimation of social programs of the organization in development of the market of social services are offered.

Key words: market of social services, industrial organization, social program, development, becoming.

ПРОБЛЕМЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ И ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИВОТНОВОДСТВА

В статье исследуется вопрос о современном состоянии и проблемах дальнейшего развития и повышения эффективности животноводства на базе инновационных технологий в хозяйствах Новоалександровского района Ставропольского края.

Ключевые слова: животноводство, инновационные технологии, состояние, проблемы развития, эффективность.

На одном из последних совещаний Президент РФ Д.А. Медведев отметил, что нет более трудной и важной экономической задачи для страны, чем подъем животноводства нечернозёмной зоны РФ(1).

В 2007 году в нашей стране всеми типами хозяйств было произведено 8.6 млн. тонн скота и птицы (в живом весе), 32,2 млн. тонн молока и 37.8 млрд. штук яиц(2). Импорт продуктов животноводства составил в 2007 году более 40%, при международной норме по продовольственной безопасности страны, равной 30%(3). Согласно официальным прогнозам, внутреннее производство мяса возрастет в 2020 году до 10,8 млн. тонн, молока – 55 млн. тонн, а импорт мяса составит 2-2,1 млн. тонн, молока - 8,4 млн. тонн(4).

Животноводство является важнейшей группой отраслей сельского хозяйства страны. Оно занимает ключевые позиции и в Ставропольском крае, в том числе и в хозяйствах Новоалександровского района. К сожалению, животноводческие отрасли сильно сократились по сравнению с 1990 годами, и население испытывает большой дефицит продуктов животноводства, частично компенсируя их недостаток ввозом этих продуктов из-за границы (до 30-40%).

В соответствии с данными сельскохозяйственной переписи (2006г.)¹ в Ставропольском крае в настоящее время имеется 385,4 тыс. голов крупного рогатого скота, из них — 174,8 тыс. коров. Если наличие к.р.с. в крае принять за 100%, то в коллективных хозяйствах их содержится 33%, в личных подсобных хозяйствах граждан – 62,0% и в фермерских хозяйствах – 5,3%. Следовательно, большая часть к.р.с. и коров еще содержится в хозяйствах сельских тружеников, но их количество у этой категории владельцев медленно убывает, а возрастает в коллективных хозяйствах, где выше механизация труда животноводов.

Поголовье свиней в крае в 2006 году составляло 6-5 тыс. голов, в том числе 50,2 тыс. основных свиноматок. Из них 42% находится в коллективных хозяйствах, 55,0% - в личных подсобных хозяйствах граждан и 23% — в фермерских хозяйствах. В Ставропольском крае в перспективе есть все условия для значительного увеличения поголовья свиней.

Очень сильно за годы реформ сократилось в крае поголовье овец. Раньше

¹ Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2006 года. Ставрополь, 2007, с.64-80.

этот район славился большим количеством и высокой продуктивностью этих животных. В настоящее время в Ставропольском крае осталось 1805,2 тыс. овец. Из них в коллективных хозяйствах – 51%, в личных подсобных хозяйствах граждан – 40,0% и в фермерских хозяйствах – 9%. Трудности с переработкой и сдачей шерсти овец еще больше осложнили положение этого важного вида животных в крае.

В соответствии с сельскохозяйственной переписью, во всех категориях хозяйств в 2006 году в Ставропольском крае имелось: 14,7 млн. голов птицы, в том числе 3,984 млн. кур, 1,9 млн. уток, 0,7 млн. гусей.

Хорошие почвенно-климатические условия края позволяют его хозяйствам содержать гораздо большие стада домашних животных и обеспечивать их концентрированными и сочными кормами. Существенным ограничением в хозяйствах края является дефицит воды, но это можно решить, увеличив капиталовложения в водохозяйственные предприятия.

Одним из самых востребованных производств в животноводстве остается молочное животноводство. Вопросами повышения его эффективности в крае и в Новоалександровском районе уделяется особое внимание – осуществляется финансовая поддержка. Так, в 2006 году хозяйства Новоалександровского района впервые довели продуктивность дойного стада до 5310 кг. молока в среднем на фуражную корову в год и стали лидером по этому направлению в крае.

Анализ валовой продукции животноводства за период 2000-2006 годов показал, что она выросла в хозяйствах района на 28,6%. В 2006 году 55,6% валовой продукции животноводства Новоалександровского района производили коллективные сельскохозяйственные предприятия, 42,4% - подсобные хозяйства тружеников села и около 2% - фермерские хозяйства.

В районе поставлена задача существенно увеличить производство молока, мяса и других продуктов животноводства. Но обычными методами быстро это сделать невозможно. Следует внедрять новые, инновационные модели и способы.

Одним из них является переход от старых, традиционных, местных пород скота и птицы на новые высокопродуктивные породы молочного и мясного скота. Район это делает, постепенно выбраковывая из стада низкопродуктивных животных, покупая в племях хозяйствах, в других странах высокопродуктивные породы мясного и молочного скота. Но капиталовложений на эти цели, к сожалению, отпускается недостаточно, а сами хозяйства не всегда могут это себе позволить. Так, государственные субсидии на животноводство составляют в настоящее время всего 1% от затрат хозяйств на эти отрасли, что явно недостаточно. А ведь 1% средств, затраченных на улучшение породного состава домашних животных, дает прирост валовой продукции в 5 раз больше.

Анализ продуктивности скота в хозяйствах района за 2000-2006 годы показывает, что привес (суточный) к.р.с. вырос за период с 1990 по 2006 гг. на 27,7%. Особо отличились в этом направлении те хозяйства, которые применяют новые инновационные способы и методы. Это – АО «Нива» (рост привеса к.р.с – 225,7%); ОПХ «Семеновод» (189,1%); АО «Новоалександровское» (203,4%) и др.

Существенно за анализируемый период времени увеличился среднегодовой удой на фуражную корову – с 3155 кг. в 1990 году до 5314 кг. в 2006 году.

Здесь положительную роль сыграла выбраковка низкопродуктивных животных на мясокомбинаты, даже в мясокомбинаты других районов края, покупка в других хозяйствах края высокопродуктивных коров и других животных.

Важным обобщающим показателем в рыночной экономике является рентабельность производства отдельных продуктов. Как показывают данные, наиболее рентабельным продуктом животноводства является молоко и молочные продукты. Молоко было в 2006 году рентабельно во всех хозяйствах района. Наиболее высокой рентабельности по этому продукту добились следующие хозяйства района: к-з им. Ворошилова (40,3%); АО «Радуга» (39,4%); к-з «Россия» (32,6%) и др.

По-прежнему в большинстве хозяйств Новоалександровского района убыточным продуктом остается производство мяса и мясных продуктов. Самый большой удельный вес среди видов мяса занимает говядина. Анализ показывает, что рентабельность производства говядины в коллективных хозяйствах района снизилась с 26,3% в 1990 году до -16,8% в 2006 году, т.е. на 43,1 пункта.

Ключевым вопросом в деле повышения рентабельности говядины в хозяйствах является выведение новых, высокопродуктивных мясных пород крупного рогатого скота путем скрещивания телок местных степных пород и быков голландской или бельгийской пород. Помеси этих пород дают высокий суточный привес (более 600 грамм в сутки). Способствует повышению рентабельности говядины в хозяйствах и повышение питательности скармливаемых кормов и их сбалансированности по белку, углеводам и др.

Как известно, продуктивность животных на 50-70% зависит от регулярного и сбалансированного их кормления. Анализ данных по хозяйствам района показывает, что важной и наиболее дорогой частью всех кормов для животноводства являются концентрированные корма. Их расход в расчете на 1 цн. привеса к.р.с. также сократился на 9,6%; на 1 цн. привеса свиней – на 17,8%; на 1 цн. молока – на 20,0%. Корма ежегодно дорожают, особенно концентрированные корма. Поэтому необходимо применять инновационные методы по применению кормосмесей, добавлению стимуляторов роста, новые методы по переработке мясных продуктов.

Важным инновационным направлением является повышение экономического эффекта от вскармливаемости кормов животным. Калашников А.П. (акад. РАСХН) рекомендует ученым сосредоточить усилия на разработке полноценных комбикормов, используя нетрадиционные компоненты, отходы производств, широко применяя обогащение кормов биологически активными веществами. Так, В.А. Афанасьевым (РУДН) и А.В. Ивановым (Экобиотехнопром) разработано и налажено производство гранулированной кормовой смеси для сельскохозяйственных животных с использованием побочных продуктов «Очаковского пивоваренного завода»: пивных дрожжей и дробины хлебопекарного и других производств. И многолетнее скармливание этой смеси в «Коммунарка» и ПЗ. «Петровское» Московской области дало устойчивый положительный (+15%) экономический эффект. Применение этой смеси в животноводческих хозяйствах Новоалександровского и других районов и областей РФ значительно повысило эффективность животноводства (7).

Большим спросом у сельхоз производителей России пользуются лучшие образцы новой техники и новейшей агротехнологии: трактор нового поколе-

ния «Четра 6СТ-315» Волгоградского тракторного завода, не имеющий аналогов по совокупной стоимости модели и её возможностей; зерновые комбайны «Дон-1500» завода г.Ростов-на-Дону, красноярские комбайны «Енисей», сельхозмашины «Агромаш Холдинга» и д.р. В области животноводства заслуживают внимания новые кормоуборочные комбайны «Агроном Холдинг» и «Гом Сельмаша»; кормосмесители-раздатчики сбалансированных кормов российского и зарубежного производства («Микс-Макс» и д.р.); доильные установки ООО «Агромолтехника»-«Ёлочка» и «Карусель», танки-охладители молока, система комплексного управления стадом на базе Windows и др. В области мясного скотоводства представляет интерес разработки ПКЗ «Зимниковские» агрофермы «Калининская» и ВНИИ мясного скотоводства Оренбургской области по производству высококачественной и дешёвой говядины.

Для хозяйств Ставропольского края большой интерес приобретают передовые научные разработки и передовой опыты институтов и предприятий Краснодарского края: научные разработки по животноводству Кубанского государственного аграрного университета, агрохолдинга «Кубань», передовой опыт сельхоз предприятий Усть-Лабинского и других районов Кубани(8).

Важно шире внедрять опыт передовых хозяйств Ставропольского края по выведению новых, высокопродуктивных пород скота, по освоению методик кормления и содержания сельскохозяйственных животных, по внедрению прогрессивных форм организации и оплаты труда в животноводстве. Это- опыт СПК племзавода 2ая Петяповского и Патовского района по выведению новых пород животных; опыт ООО им. Кирова по передовым способам кормления и содержания К.Р.С.; опыт СПК «Восток» Степновского района Ставропольского края, по внедрению рациональных форм организации и оплаты труда в животноводстве и др.

В настоящее время Правительством РФ поставлена задача догнать и превзойти к 2010 году уровень 1990 года по валовой продукции сельского хозяйства.

Ранее были рассмотрены резервы увеличения поголовья скота и расчёта его продуктивности за счёт выведения новых высокопродуктивных пород скота, за счёт применения новых технологий, содержание и кормление животных, за счёт более полного использования резервов по переработке продукции животноводства и тд.

В настоящее время более детально остановимся на инновациях в производстве высококачественных кормов, приготовлении кормосмеси и внедрении новых методов при скормлинии кормов животным.

В передовых хозяйствах страны и края все больше внедряются в производство высокоурожайные, устойчивые к вредителям и болезням, высокопитательные кормовые культуры: кукуруза на силос, кормовые корнеплоды, смеси клевера, люцерны и тимopheевки, высокоурожайные сорта однолетних и многолетних трав. При интенсивном ведении кормопроизводства хозяйства получают более высокие урожаи кормовых культур и большее количество кормовых единиц корма с одного гектара кормовых угодий.

При скормлинии кормов передовые хозяйства района и края широко применяют различные комбинации кормовых культур, с добавлением различных видов концентрированных кормов, применяют стимуляторы роста, пищевые добавки, которые повышают степень усвояемости животными поедаемых

кормов.

Проблемами повышения продуктивности животных являются: улучшение породного состава животных; улучшение питательности кормов за счет кормовых добавок; внедрение прогрессивных технологий содержания и кормления животных; широкое распространение опыта передовых хозяйств (АО «Нива», АО «Радуга» и др.) края и других регионов страны. Все это будет способствовать росту поголовья животных и их продуктивности в районе и в крае.

Литература

1. Речь Президента России Д.А. Медведева на совещании в Камчатской области от 25 сентября 2008 года. Российская газета №2-3 от 26 сентября 2006 г.
2. И.А. Василенко. Геополитика современного мира –М.: Гардарики, 2007. — С.226-245.
3. Прогноз экономического развития России НИИ н/х прогнозирования М.: Статский, Россия, 2005, с 30.
4. Всероссийская сельскохозяйственная перепись 2006 года. Ставрополь, 2007, с. 64-80.
5. В.А. Афанасьев. М.А. Жантемиров. Проблемы балансирования рационов по качественным удостоверениям. Материалы межвузовской научно-практической конференции экономического факультета РУДН. –М.:2007, — С. 44-49.
6. Аграрный вуз нового поколения и аграрный конгресс в Краснодаре Агроснабфорум «Эффективное животноводство» -М.: 2008 г., — С. 22-34.

V. Shevchishen, V. Semenovich

PROBLEMS OF THE FURTHER DEVELOPMENT AND INCREASE OF EFFICIENCY OF ANIMAL INDUSTRIES

This article is dedicated to the issue of the development of the livestock and problems of its further development and using innovation technology's.

Key words: stock-raising, innovative technologies, state, problems of development, efficiency.

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СИСТЕМЫ НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Статья посвящена раскрытию концепции непрерывного профессионального образования, на основе которой могут быть построены иные, чем сейчас, модели управления образованием, существенно скорректирована идеология современного этапа реформирования системы образования.

Ключевые слова: профессиональное образование, концепция, модели управления, идеология, реформирование, система образования.

XX век стал апогеем индустриального общества, показал прогрессирующий и ускоряющийся характер развития человечества. Резко двинули практику вперед открытия в области генетики, расщепления атомного ядра, кибернетики и возникновение на их основе принципиально новых видов техники, заменяющих многие функции человека на производстве. Ныне человечество делает очередной рывок - компьютерный. Грядет информационная революция.

Взрывной прогресс науки, техники и вedomого ими производства вскружил голову исследователям труда, породил ряд поспешных и необоснованных трактовок концепции непрерывного образования. Расхожей стала, например, идея неизбежной смены человеком чуть ли не 7-10 профессий в течение жизни. Утверждается, что каждому человеку приходится не только часто менять место работы, но и неоднократно менять профессии. Предлагается “плановмерно и в массовом порядке подготавливать людей к неизбежной перемене труда” [3, 21]. Из подобных идей выводится верная посылка о необходимости широкой политехнической базы подготовки работника. Но одновременно это порождает недооценку, а порою и отрицание роли глубокой специализации - основы профессионального мастерства. В результате профессиональный цикл изучается “на ходу”, по ускоренной программе, ибо профессию якобы неизбежно и скоро придется менять.

Как результат, в учреждениях профессионального образования стало сокращаться практическое обучение. По некоторым профессиям, например “тракторист - машинист” и “приборист”, за последние 15 лет время производственного обучения сократилось почти вдвое (с 2100 до 1200 часов). Производственная практика нередко сводится к подсобному, неквалифицированному труду. Упразднение института “базовых предприятий” сделало в ряде случаев проблематичной осуществимость производственной практики вообще.

Принижена роль мастера производственного обучения, который призван играть ключевую роль в освоении профессии. Сегодня он имеет статус “полу-педагога” и урезан в правах по сравнению с преподавателем. В системах профессионального образования развитых стран, однако, строго придерживаются принципа “прогрессирующей специализации”, то есть последовательного и глубокого освоения профессии, высоко ценят мастера, ремесленника, его опыт и умения. Продолжительность практического обучения в системе начального профессионального образования России вдвое меньше, чем в дуальной системе

подготовки рабочих ФРГ. Здесь не спешат менять содержание профессий и методы освоения. В известной своим здоровым консерватизмом Англии, например, разработанный в 1896 году квалификационный стандарт на профессию кондуктора до сих пор не изменен. Зачем, если эта профессия, хотя и в новом качестве, нужна и сегодня.

Российская практика также не подтверждает ни концепции быстрого отмирания профессий, ни выводимого из нее принципа обязательной и многократной их смены работником в течение жизни. В утвержденном Правительством РФ Перечне профессий и специальностей начального профессионального образования тоже есть десятки старых, как мир, специальностей: “слесарь”, “плотник”, “каменщик”, “столяр”, “ювелир”, “гончар”, “печник” и другие.

Следует принять во внимание и фактическое свертывание возможностей освоения второй (не говоря уже о десятой) рабочей профессии. Контингент учреждений начального профессионального образования за последние годы уменьшился на треть. Объемы самой массовой, внутрифирменной профессиональной подготовки рабочих снизились на 60%, практически разрушилась система экономической учебы, изучения передового опыта. Периодичность повышения квалификации рабочих в отраслях промышленности возросла и составляет 13-15 лет, в то время как на предприятиях стран с развитой рыночной экономикой - 3-6 лет. Так что нашему российскому рабочему не только не грозит смена профессии, но и краткосрочную переподготовку он проходит в лучшем случае лишь один-два раза за всю трудовую жизнь [2, 14].

Разумеется, изменение содержания труда не может не влиять на профессиональные характеристики и требования к квалификации рабочих. При сохранении основных технологических, экономических и социальных функций профессии претерпевают изменения, прежде всего связанные с механизацией, автоматизацией и компьютеризацией труда. Новые технологии рожают новые профессии, порою поглощая старые. Структурная перестройка экономики, появление значительных масс безработных - также один из факторов межотраслевого и межпрофессионального перераспределения работников, предполагающий их переобучение. Но даже если рабочий вынужден менять профессию на новую, это не является основанием для скороспелой и некачественной профессиональной подготовки. Рынок строго спрашивает с работника за неконкурентную продукцию, халтуру и профессиональное невежество.

При бурном техническом прогрессе живой труд проявляет достаточно консервативные тенденции и не терпит не обоснованных научно манипуляций в профессионально-квалификационной структуре кадров. Может быть, потому для отдельных рабочих профессий современный этап развития даже стал в определенной мере “ренессансом”. Возродились “ремесленники” - бывшие кустари-одиночки, “социальные работники” - бывшие гувернеры и сиделки, “торговые коммерсанты” - бывшие купцы.

Таким образом, профессии способны пережить не только человека, но и целую череду его поколений. И меняет профессии в течение жизни отнюдь не каждый. Призвание человека - не в смене профессии, а в его высоком мастерстве, дополняемом “образованием через всю жизнь”, или, как чаще говорят, “непрерывным профессиональным образованием” - постоянным совершенствованием знаний, умений и навыков в соответствии с новым содержанием изменяющегося труда и новыми технологиями, применяемыми в его профессии.

Еще одна искусственно раздуваемая в общественном мнении новация, выводимая из изменений в содержании труда, связана с полным вытеснением в будущем производстве рабочих кадров инженерными. А обладатели самого богатого воображения уже примеряются к обществу киберов, где, по удачному выражению юмориста С. Леца, “человек сможет обойтись без самого себя”.

В принятой Гособразованием СССР (18 марта 1989 года) Концепции непрерывного образования закладывалась идея “стимулирования продвижения к более высоким ступеням и уровням образования наиболее способных, лучше подготовленных, активно работающих над своим совершенствованием членов общества” [3, 64]. Из этой посылки была выстроена иерархия уровней профессионального образования, возник своеобразный образовательный расизм. Позднее был введен термин “начальное” профессиональное образование с претензией на оценку данного уровня как социально недостаточного и даже ущербного. А высшее образование стало рассматриваться в качестве опекуна всей образовательной системы, к которому в благоговейном трепете устремлены все жизненные планы человека и общества. По этой идеологии начали строиться новые организационные схемы управления и структуры образовательных учреждений в центре и в регионах.

Идеология подобных “интеграционных” процессов опирается на одностороннюю концепцию непрерывного профессионального образования, которое возможно осуществить “на основе вертикальной интеграции существующей государственной системы образования, “прошив” все ее ступени едиными требованиями” [6, 10]. По замыслу авторов, она призвана облегчить рабочему путь от начального к высшему образованию и осчастливить экономику новым отрядом инженеров.

Для полного счастья человеку, однако, вовсе не обязательно из рабочего “вырастать” в инженера. Хорошо известно и падение престижа, и падение зарплаты инженера в последние - еще советские и уже в перестроечные годы. По замерам социологов, “совершенно упала оценка перспективности профессий ИТР (48% - 1995 г., 0% - 1997 г.)” [5, 52]. В Омске, например, только 30% выпускников вузов работают по специальности, а 46% считают, что их трудовые функции не требуют высшего образования. Среди безработных Санкт-Петербурга 75% составляют лица с высшим и средним специальным образованием [5, 7], в Саратове они также преобладают (5, 151]. Таким образом, можно утверждать: безработные России - самые образованные в мире.

По независимой оценке экспертов Всемирного банка реконструкции и развития, рынок труда для выпускников высшего и среднего профессионального образования в России разрушен сильнее, чем для начального [6, 74]. В некоторых развитых странах непрерывное профессиональное образование даже не пытаются строить по вертикали. Так, дуальная система подготовки рабочих в Германии является “тупиковой”, то есть не дает права выпускнику для поступления на следующую ступень профессионального образования, поскольку в Германии не видят необходимости в беспредельном расширении инженерного корпуса на производстве, а рабочий труд считается там не только экономически обеспеченным, но достаточным для реализации человека в жизни.

Много говорится о японском “чуде” подготовки кадров и якобы свершившемся уже переходе этой страны к всеобщему высшему образованию. Статистика, однако, такого не подтверждает: число специалистов с высшим образо-

ванием в России даже несколько выше, чем в Японии, и соответственно равно 188 и 185 на 10 тысяч занятого населения [1, 15]. Дело здесь в другом - высококвалифицированный рабочий, как и инженер, готовится в Японии в течение 5-6 лет, и для него такая подготовка действительно является своеобразным высшим образованием. Так тщательно его готовят к сложной и ответственной рабочей должности на предприятиях, продукция которых должна выдерживать жесточайшую мировую конкуренцию.

Сравнительный анализ статистических данных по системе образования показывает, что карьера большинства российских граждан связана не с освоением “престижной” вертикали, а с не менее нужным обществу профессиональным обучением по горизонтали. Если брать за базу отсчета количество выпускников общеобразовательной школы, то до элитной планки высшего образования из них доходит только 13%, до среднего профессионального - 25%. На наиболее массовый канал - начальное профессиональное образование, включая внутрифирменную подготовку, приходится соответственно 40% и 22% молодых людей. Таким образом, в общей сложности 62% занятого населения России ограничиваются в реализации своей жизненной карьеры рабочей профессией, и большинство из них по разным причинам даже не делает заметных попыток подниматься по ступеням вертикали.

Реалии рынка труда в России требуют нового прочтения концепции непрерывного профессионального образования, признания не только важности вертикального и горизонтального потоков, но и приоритета последнего. Он вытекает даже из простого сравнения массовости потоков: движение рабочей силы по “вертикали” (менее 15%) в 7 раз слабее, чем по “горизонтали”. Еще один важный аргумент: рынок труда России сигнализирует о повышенной потребности современной экономики именно в рабочих кадрах, которые в структуре вакансий повсеместно составляют около 90% от их общего числа. Такая тенденция наблюдается все рыночные годы и, видимо, может прогнозироваться в России надолго.

В этой связи возникает необходимость уточнения и понятийного аппарата непрерывного профессионального образования. Правомерен вопрос: можно ли уровень образования, с которым рабочий полноценно и компетентно выполняет трудовые функции в течение всей своей жизни, оценивать лишь как “начальное профессиональное”? Тогда к нему придется отнести и токаря-универсала, обтачивающего прецизионный вал для энерготурбины, и краснодеревщика, изготавливающего мебель для модных салонов, и известных на весь мир мастеров Хохломы. Тогда получится, что более половины занятого населения России имеет всего лишь “начальное” профессиональное образование.

К так называемому ныне начальному профессиональному образованию было бы правильно применить термин “основное”. Подобный термин оправдан и с той точки зрения, что это единственный общедоступный и бесконкурсный канал для получения первой профессии каждым молодым человеком (в отличие от среднего и высшего профессионального образования, доступность которого ограничена конкурсным испытанием). Весьма характерно и знаменательно, что по этому уровню Правительство Российской Федерации в августе 1997 года приняло отдельную “Концепцию реформирования начального профессионального образования”, тем самым подтвердив его специфику и относительную самостоятельность.

Все уровни профессионального образования (основного, среднего и высшего) следовало бы отнести к понятию “базовых”, ибо над каждым из них возможна надстройка дополнительного образования. Тогда все три этих горизонтальных потока будут иметь самостоятельный, заверченный статус и ни один из них не будет унижен до “начального”.

Тенденции развития показывают, что профессиональный водораздел в будущем, видимо, будет идти вовсе не по линии “инженер” - “рабочий” или “высшее” - “начальное” профессиональное образование. Кстати, на современных предприятиях Западной Европы уже отказываются от терминов “рабочий” и “инженер”, заменяя их совокупным понятием “работник”, “работосъемщик” и т.п.

Скорее всего, будущая профессиональная школа станет готовить два типа специалистов - по управлению и по технологии. Выпускники первых займут место на одной из ступенек иерархической лестницы управления и в дополнение к базовым качествам потребуют серьезной психолого-педагогической и менеджерской подготовки. Задача вторых - ставить и решать технологические проблемы, двигать вперед технический прогресс. Разумеется, внутри обоих типов, как и сегодня, будет существовать большое разнообразие профессиональных направлений. А когда все это случится, полностью отпадет понимание непрерывного профессионального образования как вертикали. Она будет в полном объеме осваиваться каждым специалистом. Дальнейшее объективное развитие техники и технологии заставит работника постоянно “надстраивать” знания над своим “базовым” образованием.

Отсюда приходит понимание непрерывного профессионального образования как метода сопровождения деловой карьеры человека, какого бы уровня базовое образование он ни имел. Для человека - это способ реализации своего творческого потенциала, для общества - механизм воспроизводства и развития рабочей силы. Профессиональное сопровождение карьеры нужно как доктору наук, инженеру, так и рабочему. Такое суждение вновь ведет к пониманию особой роли “горизонтالي” - повышения и расширения квалификации во всех ее видах. Для этого потребуются резко усилить внимание к дополнительному профессиональному образованию, которое сегодня чаще всего рассматривается как некий факультатив, а то и просто “хобби”.

Современному рабочему, например, в зависимости от рода и места деятельности, может потребоваться не только повышенный квалификационный разряд, но и освоение смежной профессии (специальности, модуля), дополнительные знания в области экологии, экономики, права, компьютерной грамотности, изучения иностранного языка. Таково широкое и пока еще мало освоенное поле, лежащее по “горизонтали”. Недооценка “горизонтали” ведет к хроническому падению профессионального уровня российских рабочих. Здесь и ответ тем, кто задается вопросами, почему самые престижные здания в Москве строят иностранные рабочие и почему импортные товары вытеснили с национального рынка продукцию отечественного производителя.

Новое прочтение концепции непрерывного профессионального образования заставляет отказаться от жесткой привязки образовательных программ к типу учебного заведения, тем более к его наименованию. Ведь сегодня только в начальном профессиональном образовании существуют самые различные типы учреждений: профессиональные лицеи, технические лицеи, профтеху-

чилища, центры подготовки кадров и др. Право учреждения на реализацию той или иной образовательной программы должна давать соответствующая государственная лицензия, а не его местонахождение на профессиональной “вертикали”.

Из нового прочтения концепции непрерывного профессионального образования вытекает и несколько иная классификация фундаментальных принципов профессионального образования в России. Один из них - всеобщая профессионализация молодежи. Он имеет, прежде всего, важный социальный аспект и призван защитить вступающего в трудовую жизнь человека, помочь ему выдержать конкуренцию на рынке профессий.

Еще один фундаментальный принцип состоит в опережающем характере профессионального образования. Он обуславливает ведущий, а не ведомый характер профессионального образования. Растянутый по времени от 1 до 5 лет, процесс обучения предполагает необходимость прогнозирования профессионально-квалификационной структуры кадров.

Новым, характерным для современного этапа развития рыночной экономики является также принцип соответствия подготовки кадров реальным общественным потребностям в них. А это означает, что структура и масштабы системы профессионального образования, перечень учебных профессий, государственные стандарты должны быть разработаны не под интересы образовательного ведомства или учреждения, а под интересы заказчика кадров, совокупного или индивидуального.

Новое прочтение концепции непрерывного профессионального образования имеет не только научно-познавательное значение. На ее основе могут быть построены иные, чем сейчас, модели управления образованием, существенно скорректирована идеология современного этапа реформ.

Литература

1. Байденко В.И. Стандарты в непрерывном образовании: Концептуальные, теоретические и методологические проблемы. М., 1999.
2. Батышев С.Я. Методология прогнозирования профессионального образования // Профтехобразование России. Итоги XX века и прогнозы. В 2 т. / Под науч. ред. И.П. Смирнова. М., 1999. — Т. 1. — С. 391–401.
3. Ильин Г.Л. Проблемы от века к веку: функциональная неграмотность // Университетская книга. 2000. № 2. — С. 18–25.
4. Корбон К.А. О профессиональном образовании // Антология педагогической мысли: В 3 т. М., 1988. — Т. 1: Прогрессивная зарубежная педагогическая мысль о трудовом воспитании и профессиональной подготовке / Сост. К.И. Салимова, Г.Б. Корнетов. С. 327–337.
5. Новиков П.Н., Зуев В.М. Опережающее образование: гипотезы и реалии. М., 1996.
6. Новое качество высшего образования в современной России: (Содержание, механизмы реализации, долгосрочные и ближайшие перспективы): Концептуально-программный подход / Под науч. ред. Н.А. Селезневой, А.И. Субетто. М., 1995.

V. Startsev

New approaches to an estimation of system of continuous vocational training

Article is devoted disclosing of the concept of continuous vocational training on which basis others can be constructed, than now, models of management by formation, the ideology of the present stage of reforming of an education system is essentially corrected.

Key words: trade education, conception, case frames, ideology, reformation, system of education.

ИРО КАК МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВА

Статья посвящена сравнительному анализу источников финансирования, доступных современным компаниям. Приведены характеристики внешних и внутренних источников, выделены их преимущества и недостатки. В статье отмечаются особая роль ИРО (первичное публичное размещение акций) как источника привлечения средств, характеристики и цели процесса размещения акций.

Ключевые слова: развитие производства, инвестиции, механизм привлечения, акции, сравнительный анализ.

Размещение акций на фондовой бирже компаниями в развитых странах является одним из основных инструментов финансирования дальнейшего развития компании. Следовательно, можно сделать вывод, что ИРО обладает некими преимуществами перед другими источниками привлечения капитала. Чтобы определить достоинства ИРО, рассмотрим его в сравнении с альтернативами, которые имеет компания.

Разграничим собственные (внутренние) и привлеченные (внешние) источники финансирования. По официальной российской статистике, на долю первых приходится чуть более половины общего объема. Из них около 15–20% обеспечивает фонд накопления. Использование собственных ресурсов – наиболее естественный источник финансирования. В развитых странах полученная прибыль покрывает до трети финансовых потребностей компаний. К внутренним источникам относятся также амортизация и проведение дополнительной эмиссии акций. Однако в России амортизация фактически является механизмом списания капитальных вложений, а не финансирования, так как не предоставляет возможностей для формирования фондов [1].

Собственные средства – относительно ограниченные по объему и слишком растянутые по времени источники финансирования. Нераспределенная прибыль сильно зависит от складывающейся экономической конъюнктуры, финансово-производственного положения предприятия. Рассчитывать на этот источник при осуществлении долгосрочного проекта, отдача от которого станет ощутимой через несколько лет, довольно рискованно.

Внешние источники финансирования предоставляют большие возможности. С точки зрения собственника, наиболее важные преимущества заключаются в повышении рентабельности собственного капитала компании (то есть прибыли, приходящейся на акцию) и в отсутствии у кредитора юридической возможности для прямого вмешательства в управление. *Право собственности на активы компании в полной степени сохраняется за ее владельцами.* При наращивании внешней задолженности всегда необходимо учитывать фактор повышения рисков, который фиксируют кредитные рейтинги независимых экспертных организаций. Однако при увеличении объема долга компания может ухудшить свой кредитный рейтинг и тем самым оказаться перед угрозой значительного повышения расходов на их обслуживание.

Среди основных видов внешних источников финансирования следует выделить бюджетное финансирование, банковский кредит, выпуск корпоратив-

ных облигаций или векселей, финансовый лизинг, кредиты международных организаций. В настоящее время в России доля государственного финансирования составляет не более 15%. Получение бюджетных средств — это всегда потеря времени и наличие значительных временных издержек. Seriously рассматривать данный источник инвестиций могут лишь крупные полугосударственные компании.

Рассмотрим более детально все характерные отрицательные и положительные стороны каждого из методов внешнего финансирования деятельности компании, которые не зависят от цели привлечения финансовых ресурсов.

Банковское кредитование

Отрицательной особенностью банковского кредитования является, во-первых, сложность оформления, во-вторых, потенциальная опасность переуступки банком долга компании недружественной структуре. В-третьих, в российских условиях существует риск зависимости от одной кредитной организации, поскольку существует дефицит крупных кредитных учреждений, способных выделить необходимый лимит на производственную компанию.

К положительным особенностям можно отнести большие финансовые ресурсы некоторых крупных банков, а также относительную доступность данного источника средств.

Эмиссионное финансирование

Сложностью эмиссионного финансирования являются строгие регулятивные государственные нормы, которые затягивают процесс организации финансирования вплоть до одного года, и, естественно, в связи с этим возникают трудности с применением оперативного финансирования.

Положительной чертой эмиссионного финансирования является, во-первых, возможность разметить облигационный заем среди множества заемщиков, тем самым уменьшить зависимость от одного кредитора. Во-вторых, расширить потенциальную базу кредиторов и, как следствие, увеличить возможный объем заимствования. В-третьих, секьюритизированный заем проще поддается регулированию со стороны заемщика. В-четвертых, облигационные заимствования создают благоприятный эффект и кредитную историю для потенциальных инвесторов и кредиторов, а также контрагентов.

По данным Лондонской фондовой биржи, основными целями, которые преследуют компании при проведении IPO, являются: привлечение капитала, повышение узнаваемости и имиджа компании, выход венчурных инвесторов из бизнеса, инструмент для будущих слияний и поглощений, создание системы поощрения персонала через опционы [4].

Таким образом, можно выделить следующие преимущества, которые получает компания при проведении IPO:

1. Привлечение бессрочного капитала, который не нужно обслуживать. Это преимущество наиболее важно. Так, например, банковские кредиты относительно дороги, и с их помощью тяжело удовлетворить потребности российских предприятий в крупных и долгосрочных инвестициях. В то же время максимальный срок выпуска облигаций на внутреннем рынке не превышает 5-6 лет.

2. Обретение рыночной стоимости (капитализации). Только благодаря выходу на публичный рынок компания и бизнес обретают рыночную капитализацию. Стоимость публичной компании, как правило, всегда выше стоимости за-

крытой частной фирмы, прежде всего, благодаря существующей ликвидности и наличию достаточно легко обнаруживаемой информации о компании.

3. Улучшение финансового состояния компании. За счет выпуска акций увеличивается собственный капитал, чего не происходит в случае кредитования или выпуска облигаций.

4. Привлечение инвестиций в будущем на более выгодных условиях. Приобретение статуса публичной компании обычно сопровождается ростом ее чистой стоимости и увеличением собственных средств, что позволяет привлекать в будущем более дешевое финансирование. Кроме того, если акции пользуются спросом, компания имеет возможность на выгодных условиях осуществлять дополнительные эмиссии.

5. Обеспечение ликвидности собственности владельцев компании. Ликвидность достигается тем, что стоимость компании известна всегда, поскольку она определяется рынком. Данное преимущество также связано с отсутствием юридических процедур по купле-продаже акций, а также с упрощением сделок слияний и поглощений.

6. Повышение стоимости акций. Стоимость акций может существенно повыситься по сравнению с ценой первичного предложения. Существует, по меньшей мере, 4 причины, из-за которых инвесторы готовы платить большую цену за ценные бумаги публичных компаний:

- расширение круга потенциальных инвесторов в такие акции;
- уровень развития и деловой опыт, обычно ассоциирующиеся со статусом публичной компании;
- доступность информации о публичной компании;
- повышенные требования, предъявляемые к таким компаниям биржами и другими регулирующими органами.

7. Составление финансовой отчетности по международным стандартам. Наличие бухгалтерской отчетности, составленной по международным стандартам, является необходимым условием проведения IPO на западных площадках и желательным условием для проведения размещения акций в России. Наличие международной отчетности является фактором прозрачности эмитента.

8. Улучшение имиджа, повышение престижа компании. Внимание, с каким финансовое сообщество и пресса следят за компанией, объявившей о планах IPO, обеспечивает такой компании бесплатную рекламу, что положительным образом сказывается на ее корпоративном имидже. Многие полагают, что работать в компании, имеющей публичный листинг, весьма престижно. Наличие листинга позволяет привлекать и удерживать более квалифицированных сотрудников. Увеличение числа желающих приобрести акции компании может привести к расширению масштабов ее деятельности, так как новые акционеры будут более заинтересованы в налаживании деловых отношений с такой компанией [3].

9. Получение листинга на фондовой бирже. Целью многих компаний, решивших приобрести статус публичных, является получение биржевого листинга, что значительно облегчает торговые операции с корпоративными акциями и обеспечивает общественное признание, поскольку биржевой листинг воспринимается многими как показатель надежности, масштабов и финансовых возможностей компании.

10. Удержание и мотивация персонала. Западные и крупные российские

компаниям стимулируют сотрудников акциями, фантомными акциями и опционами на покупку акций в будущем.

Особую привлекательность представляют зарубежные биржевые площадки, обеспечивающие повышенную ликвидность акций, недостижимую на российском рынке ценных бумаг. Это позволяет превращать акции практически в средство платежа: торгуясь с высокой ликвидностью на престижных зарубежных площадках, акции российской компании могут быть использованы в качестве залога для получения долгового финансирования; применяться вместо денежных средств для приобретения других компаний, оплаты консалтинговых и PR услуг; поощрения среднего и высшего менеджмента. При необходимости владельцы компании могут продавать их мелкими партиями через биржевые механизмы широкой массе портфельных инвесторов, обеспечивая личные потребности в свободных денежных средствах без потери контроля над бизнесом.

Одним из самых отрицательных моментов эффективного использования IPO является неразвитость российского законодательства, регулирующего корпоративные отношения в России. Такая отсталость не позволяет развивать динамично эти процессы, не формирует потребности у отечественных компаний прохождения этапа публичности, не дает возможности большинству компаний выходить на фондовый рынок, что не приводит к массовости и сопровождается возрастанием стоимости сопутствующих услуг процесса размещения [2].

Отдельно необходимо отметить, что к недостаткам IPO относится частичная потеря компанией свободы, контроля и закрытости (если она требуется). До и после проведения публичного размещения акций компания вынуждена детально освещать все основные аспекты своей деятельности, все изменения, при этом тщательно оберегаемая и скрываема ранее информация становится доступной неопределенно широкому кругу пользователей, среди которых есть и конкуренты, и клиенты, и сотрудники компании, и недоброжелатели.

Один из ключевых факторов роста капитализации компании после размещения, наряду с благоприятными показателями ее финансовой деятельности – целевое использование привлеченных эмитентом средств как своеобразный нематериальный фактор роста капитализации.

Основные цели использования средств российскими эмитентами акций в ходе IPO в 2006-2007 гг. следующие:

- развитие существующих проектов, приобретение девелоперских компаний в России и СНГ;
- повышение качества своих производственных мощностей и эффективности производства по всем направлениям бизнеса для финансирования потенциальных приобретений и участия в совместных предприятиях;
- наращивание производственной программы и увеличение доли рынка;
- распределение средств между акционерами;
- развитие логистики и расширение сети;
- модернизация действующих и строительство новых генерирующих мощностей;
- приобретение активов в России и СНГ, покупка телевизионных программ и лицензий; погашение задолженности перед банками;
- развитие бизнеса, открытие магазинов, покупка недвижимости.

Как видно из вышеперечисленных целей, IPO не является самоцелью

– средства инвесторов привлекаются под конкретные проекты. Инвесторы, работая на вторичном рынке, внимательно отслеживают любую информацию по компании. В случае, если информация о целях привлечения средств была открытой (как правило, она действительно должна быть общедоступной, излагаться в эмиссионных документах или меморандуме), инвестор может проследить использование вырученных средств. Однако изменение стратегических планов компании не является фактором, стимулирующим спрос, а значит, повышающим котировки акций, хотя компания в рассматриваемом случае может показать и более значительную положительную динамику роста финансовых показателей.

При этом снижение оборотов компании уже после проведения IPO, даже очень удачного, может объясняться как объективными, так и субъективными факторами. К первым можно отнести временное ухудшение внешней и/или внутренней конъюнктуры, ко вторым – неграмотную политику менеджмента компании. Однако некоторое ухудшение показателей компании может стать результатом внутренних преобразований, а также покупкой нового бизнеса или компаний-конкурентов. Негативно в краткосрочном периоде на показателях выручки может отразиться и проводимая реструктуризация бизнеса. Эффективность бизнеса может снизиться, если компания на определенном этапе своего развития сконцентрирует усилия на структурных изменениях и развитии дистрибуции, и гораздо меньше будет инвестировать в рекламу и маркетинг.

Необходимо отметить, что привлеченный в ходе IPO капитал должен способствовать, прежде всего, поступательному росту компании в долгосрочной перспективе. При этом в краткосрочном аспекте показатели компании могут не соответствовать ожиданиям инвесторов. Однако в российской практике немало примеров, когда компании удается после IPO обеспечить высокие показатели роста уже в краткосрочном периоде, реализовав часть намеченной долгосрочной стратегии развития. Например, благодаря проведенному в прошлом году на зарубежной площадке IPO, компания «Комстар» смогла приобрести 25% плюс одну акцию «Связьинвеста», благодаря чему начала усиливать позиции в регионах. Выручка компании «Комстар» за 2006 г. увеличилась на 23%, составив 1,12 млрд. долл. США [5].

Безусловно, эффект таких изменений при грамотной реализации намеченной стратегии бизнеса не заставит себя долго ждать, что должны понимать как стратегические, так и институциональные инвесторы. Если первые делают ставку на перспективу, на развитие, то вторые, как правило, действуют по принципу «вовремя заложить и продать». Как видно, цели инвестирования в бизнес компании у разных групп инвесторов различны и определяют, в конечном счете, величину капитализированной компанией прибыли, а следовательно, прирост ее собственного капитала.

Как показывает практика, IPO – это инструмент, средство достижения вполне определенных стратегических целей развития компании. Прежде всего, это средство повышения ее статуса. Степень влияния тех или иных факторов на целесообразность и эффективность осуществления IPO зависит от каждой конкретной компании, соответствия намеченным целям и задачам, разработанным долгосрочным программам и от возможностей компании. Обычно IPO проводят компании, в которых прямые инвесторы приходят к выводу, что

публичное финансирование выгоднее, чем продолжать самим вкладывать деньги в бизнес.

Литература

1. Аверичев Д. Выбор источника финансирования // «Директор-инфо». № 10 — 2002.
2. Гвардин С. IPO: стратегия, перспективы и опыт российских компаний / Москва: Вершина, 2007. — С. 264.
3. Геддес Р. IPO и последующие размещения акций / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. — С. 352.
4. Материалы официального сайта Лондонской фондовой биржи. Why invest in shares?, LSE, Ноябрь 2007 // [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.londonstockexchange.com/engb/pricesnews/education/firsttimeinvestors/investmentfactsheets/whyinvestinshares/whyinvest.htm> , свободный — Загл. с экрана.
5. Чалова А. IPO как инструмент развития бизнеса // Финансовый менеджмент, 2007. - №6 — С. 41-43.

IPO AS A SOURCE OF FINANCING FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

Guzel Faskhutdinova

State University of Management, Moscow

The article concerns comparative analysis of financing sources available for companies today. It describes characteristics of external and internal sources, outlines weaknesses and advantages of each other. The article indicates significance of IPO (Initial Public Offer) as source of financing, attributes and targets of share offering process.

Key words: development of production, investments, mechanism of bringing in, shares, comparative analysis.

ПОНЯТИЕ IPO И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Статья освещает вопросы, связанные с понятием IPO (первичное публичное размещение акций), описывает основные этапы процесса и используемые понятия. Приведено описание основных схем проведения размещения акций. Проанализирована актуальность данного способа привлечения финансирования в условиях российской действительности.

Ключевые слова: размещение акций, схемы проведения, основные этапы, методы проведения, книга заявок.

В число важнейших проблем российской практики управления нефтегазовыми компаниями входит проблема управления стоимостью компании. Она опирается на современную концепцию управления предприятием – концепцию управления стоимостью. В основу концепции положено понимание того факта, что показатель стоимости компании является важнейшей комплексной финансовой оценкой, отображающей экономическую эффективность предприятия, его финансовое благополучие и ожидания перспектив деятельности. Он реагирует на любое изменение ситуации: снижение рентабельности, ухудшение платежеспособности, увеличение инвестиционного риска – все это вызывает уменьшение стоимости предприятия. По этой причине во многих зарубежных компаниях стоимость бизнеса стала важнейшим объектом управления.

Развитие бизнеса предполагает все новые и новые вложения, но очень мало видов бизнеса, которые способны генерировать такой возврат средств, который позволил бы им очень быстро развиваться. Эффективный же рост только за счет реинвестирования прибыли невозможен хотя бы потому, что конкуренты могут прибегнуть к помощи внешнего финансирования либо эмиссионного увеличения собственного капитала, получив тем самым преимущества.

В последнее время в России наблюдается рост интереса к теме IPO. С одной стороны, избыточная денежная ликвидность вызывает спрос на новые инструменты инвестирования на рынке капиталов. С другой стороны, многие российские компании уже прошли этап становления, нашли свое место на рынке, и топ-менеджеры компаний переосмысливают стратегию развития бизнеса – максимизация капитализации становится приоритетом по отношению к контролю над денежными потоками. С третьей стороны, собственники многих российских компаний начинают понимать необходимость диверсификации своих инвестиций и готовы поделиться частью своего бизнеса, чтобы иметь возможность приобрести активы в других отраслях экономики или других секторах финансового рынка.

Все это создает устойчивые предпосылки для массового выхода крупных и даже средних по размеру российских компаний на первичный рынок капитала. Рассмотрим подробнее само понятие IPO и определим механизм его функционирования. Initial Public Offering (IPO) – сделанное впервые, публичное предложение инвесторам стать акционерами компании – это сложный комплекс организационных, юридических и финансовых процедур, в котором, кроме самой компании и потенциальных инвесторов, задействованы множество посредников. Цели основных участников IPO не всегда совпадают, каждый из

них в процессе подготовки и проведения IPO сталкивается со своими проблемами и решает свои задачи, тем не менее, все они заинтересованы друг в друге, заинтересованы в том, чтобы IPO состоялось. Поэтому весь комплекс проблем IPO должен рассматриваться с разных точек зрения – компании-эмитента, инвесторов, посредников.

Актуальность проблематики IPO для эмитента в основном сосредоточена в вопросах выбора схемы IPO, выбора торговой площадки (страны), на которой будет проводиться размещение, выбора андеррайтера, проведения комплекса мер по реструктуризации компании, по раскрытию информации о компании как во время проведения IPO, так и после него. Главные цели компании в IPO – привлечение долгосрочных финансовых ресурсов в максимальном объеме, создание и поддержание статуса публичной компании. Немаловажным моментом является минимизация издержек на подготовку и проведение IPO.

Главная цель потенциального инвестора – получение максимального дохода в будущем при минимальном риске, диверсификация инвестиционного портфеля. Поэтому во время подготовки и проведения IPO для инвестора наиболее важным является круг проблем, связанных с точной оценкой перспектив компании, рыночных рисков, связанных с ее деятельностью, и специфических рисков, связанных с проведением сделок при IPO – как финансовых, так и юридических.

Основной посредник между компанией и инвесторами – андеррайтер, главной целью которого является проведение успешного IPO, результаты которого удовлетворили бы как самого эмитента, так и инвесторов, получивших новые акции. Основные задачи андеррайтера – выбор схемы IPO, анализ эмитента, подготовка и осуществление всех юридических процедур, информационное сопровождение, привлечение инвесторов, организация работы других посредников, помогающих в процессе подготовки и проведения IPO. Ключевой момент в деятельности андеррайтера – определение цены предложения акций. Почти для любого посредника финансовый результат при IPO предопределен, поэтому зачастую основным результатом для любого посредника становится репутация надежного партнера.

Возможность взаимодействия этих основных групп участников во многом определяется нормативно-законодательной базой, деятельностью регуляторов, уровнем развития рыночной инфраструктуры. И от того, насколько успешно будут взаимодействовать между собой эти группы участников, во многом зависит развитие финансового рынка в стране и экономики в целом.

Существует три наиболее распространенных метода проведения IPO:

- метод фиксированной цены (открытое предложение);
- метод аукциона;
- метод формирования портфеля или иначе – книги заявок.

Чаще всего формирование книги заявок используется для продажи акций фирмы-IPO институциональным и иностранным инвесторам, а открытое предложение резервируется для мелких розничных (национальных) инвесторов.

Метод фиксированной цены, или открытое публичное предложение

При проведении IPO по методу открытого публичного предложения цена акций определяется заранее. При данном методе существует период сбора заявок, в течение которого инвестиционный банк собирает заявки на акции компании. Сбор заявок продолжается до тех пор, пока не будут собраны заявки

на все предлагаемые на продажу акции компании, или же эмитент не отменит размещение акций. Этот метод является весьма распространенным, однако применяется все реже и реже, особенно на более крупных и активных рынках. Это связано с тем, что необходимость устанавливать цену акций заранее увеличивает риск провала IPO из-за утечки информации [2]. К тому же инвесторы должны заблаговременно оплатить весь свой заказ на акции. Все это ведет к установлению относительно заниженной цены на акции компании.

Аукционы

Исторически аукционы использовались для продажи самых разнообразных видов ценных бумаг. Они являются самым распространенным способом продажи правительственных облигаций, а также часто применяются при приватизациях. Для проведения первичного размещения акций они являются наименее распространенной формой ценообразования, хотя и использующейся изредка на отдельных рынках (в частности, во Франции и Израиле). Другие рынки, на которых существенное число IPO было реализовано с применением метода аукциона, включают Бельгию, Чили, Японию (до сентября 1997 г.) и Португалию. Но во всех этих странах их добровольно отвергли еще до распространения «американского» метода формирования книги заявок. В Японии и Франции аукционы использовались в течение долгого времени, но практически полностью исчезли после разрешения проведения IPO по методу формирования книги заявок. Аукционы до сих пор используются на Тайване, где применение метода формирования книги заявок разрешено, но не популярно; в Израиле, где метод формирования книги заявок является запрещенным [7]. В последнее время аукционы получили распространение для IPO, проводимых в Интернете.

Метод формирования книги заявок

В 90-е гг. самым распространенным методом проведения IPO становится «американский» метод формирования книги заявок. Толчком для роста популярности этого метода за пределами США стало проведение приватизационных IPO в странах Западной Европы и Азии. Поскольку многие приватизационные IPO оказались слишком большими для местных фондовых рынков [4], к проведению данных IPO были привлечены американские инвестиционные банки, традиционно использовавшие метод формирования книги заявок. Основное отличие метода формирования книги заявок заключается в том, что этот метод дает андеррайтеру полный контроль над распределением акций компании среди потенциальных инвесторов. В дальнейшем, говоря об IPO, мы будем подразумевать IPO по методу формирования книги заявок.

Процесс формирования книги заявок начинается с объявления диапазона цены (Price Range), который носит предварительный характер, и часто окончательная цена может устанавливаться за пределами первоначального интервала.

Существует три типа заявок:

- простая заявка (Strike Bid) на покупку определенного количества акций независимо от окончательной цены акций;
- заявка с указанием максимальной цены (Limit Bid), в том случае, когда инвестор указывает максимальную цену, по которой он готов купить акции;
- ступенчатая заявка (Step Bid), в которой указывается количество акций в зависимости от уровня цен.

Банки-организаторы больше всего ценят пошаговые заявки, которые предоставляют максимум информации. Однако подавляющее большинство институциональных инвесторов подают безусловные заявки.

Заявка может быть в форме денежной заявки (Currency Bid), с указанием суммы, которую инвестор готов потратить на акции данной фирмы, без фиксирования количества акций. Также заявка может быть в форме количества требуемых акций. Общее число заявок варьируется от 50 до нескольких сотен. Среднее число заявок составляет 295 на одно IPO [3]. Около 80% всех заявок составляют простые заявки, около 17% заявок составляют заявки с указанием максимальной цены и около 3% заявок составляют ступенчатые заявки. Около 16% заявок впоследствии корректируются инвесторами, около 5% отменяются. Около 37% заявок подаются в форме денежных заявок.

Основные этапы проведения IPO (по методу формирования книги заявок)

Процесс выпуска акций можно условно разделить на шесть этапов. Детали и конкретные сроки различных этапов могут меняться, однако сама структура процесса остается постоянной [1].

1. *Долгосрочная подготовка компании к IPO.* За определенный срок, который может меняться в зависимости от биржи и страны размещения, до выхода на публичный рынок компания должна начать выполнять основные требования, предъявляемые к публичным компаниям, – разработать бизнес-план и регулярно подготавливать финансовую отчетность.

2. *Формирование команды для проведения IPO и общее собрание.* На этом этапе компания должна выбрать ведущий инвестиционный банк, юридическую фирму и аудитора. Инвестиционный банк будет выступать основным советником эмитента и осуществлять функции андеррайтера. За шесть-восемь недель до официальной регистрации в Комиссии по ценным бумагам проводится общее собрание (All-hands meeting), на котором составляется план-график IPO и распределяются обязанности членов команды. Процесс IPO официально начинается с общего собрания.

3. *Разработка проспекта эмиссии.* Предварительный проспект является основным маркетинговым инструментом и должен содержать всю необходимую инвесторам информацию о компании. Как правило, он включает финансовую отчетность за последние пять лет, описание целевого рынка компании, конкурентов, стратегии развития, команды менеджеров и пр. Одновременно андеррайтеры приступают к изучению деятельности компании, тщательному анализу всех сведений, которые будут внесены или упомянуты в «комфортных письмах» аудиторов и юридических консультантов, направляемых андеррайтеру. Предварительная версия Проспекта печатается и подается для проверки в Комиссию по ценным бумагам. Ведущий андеррайтер подбирает инвестиционный синдикат, который поможет распределить акции компании среди инвесторов. Предварительный проспект рассылается институциональным инвесторам.

4. *«Род-шоу» («Дорожное шоу»).* Одновременно начинается «дорожное шоу» (Road Show), т.е. посещение собраний инвесторов в различных городах и презентация компании крупным инвесторам (фондам, страховым компаниям, банкам, физическим лицам). Цель данного мероприятия – убедить потенциальных инвесторов купить акции компании. Его продолжительность составля-

ет три-четыре недели и включает по две встречи в день руководства компании с инвесторами. Это – самая важная часть подготовки выхода на рынок. По мере проведения «дорожного шоу» андеррайтеры начинают формировать книгу заявок. По окончании «дорожного шоу» руководство компании встречается с инвестиционными банкирами для согласования окончательного объема выпуска и цены акций («цена предложения»). Цена и объем выбираются в зависимости от ожидаемого спроса на акции компании. После согласования окончательной стоимости предложения и размера эмиссии печатается финальная версия проспекта и ценовая поправка. Далее, в случае ее одобрения, начинается распределение акций среди инвесторов.

5. Начало торговли акциями компании. После согласования цены акций и не ранее, чем через два дня после выпуска окончательной версии проспекта компании, объявляется о вступлении IPO в силу (обычно — после закрытия торгов). Определенное количество акций компании распределяется между членами инвестиционного синдиката, брокерами и их клиентами. Торговля акциями компании на бирже начинается на следующий день после объявления IPO.

6. Завершение сделки. Сделка по андеррайтингу считается завершенной, когда компания передает свои акции андеррайтеру, а он переводит полученные деньги на счет компании (обычно — через три дня). Через семь дней после дебюта компании IPO объявляется состоявшимся. Через 25 дней с момента начала торговли заканчивается так называемый «период молчания». Только по окончании этого периода андеррайтер и другие члены синдиката могут делать публичные прогнозы и определять стоимость компании, а также давать рекомендации инвесторам относительно покупки акций компании.

Оценка стоимости IPO

Установление цены акций на IPO является одним из самых неисследованных и противоречивых вопросов в финансах [5]. Установление цен на акции в процессе IPO состоит из трех этапов. На первом этапе фирма и андеррайтер договариваются о ценовом диапазоне (Pricing Range), в пределах которого, ожидается, и будет установлена цена на акции IPO. Этот ценовой диапазон указывается в проспекте компании, который подается в Комиссию по ценным бумагам. Проспект рассылается потенциальным инвесторам, а компания начинает «дорожное шоу» для стимулирования спроса на акции фирмы. Одновременно андеррайтер приступает к приему заявок и пытается получить информацию о существующем спросе. На втором этапе, который, как правило, происходит после закрытия торгов накануне размещения, компания и андеррайтер устанавливают окончательную цену предложения. Это цена размещения акций компании андеррайтером среди инвесторов. Третий этап начинается с открытия торговли акциями фирмы на фондовом рынке. С этого момента цена на акции устанавливается рынком. Особое значение в финансах имеет цена закрытия первого дня торгов. Разница между ценой закрытия первого дня и ценой предложения называется «первоначальной прибылью» (Initial Returns). В аналитических финансах первоначальная прибыль считается капиталом, который «недополучила» компания от андеррайтера.

Литература

1. Лукашов В.А. Процесс приобретения капитала: первичное публичное размещение акций компании (IPO)//Управление корпоративными финансами, 2004. - №4 – С. 25-26.
2. Chowdhry, Bhagwan, and Ann Sherman, International differences in oversubscription and underpricing of initial public offerings, *Journal of Corporate Finance* 2, 1996 – p.359-381.
3. Cornelli, Francesca, and David Goldreich, Bookbuilding and strategic allocation, *Journal of Finance*, 2001, p.2337-2369.
4. Karolyi, Andrew, Why do companies list shares abroad? A survey of the evidence and its managerial implications, in *Financial Markets, Institutions and Instruments*, V.7, N.1. New York University Salomon Center, Published by Blackwell Publishers, NY. USA. 1998.
5. Lowry, Michelle, 2002 Why does IPO volume fluctuate so much?, *Journal of Financial Economics*, Lowry, Michelle, and William Schwert, 2003. Is IPO pricing process efficient?, working paper, University of Rochester and NBER.
6. Sherman, A. E., Global trends in IPO methods: book building vs. auctions, Working Paper (University of Notre Dame). 2001.

CONCEPT OF IPO AND MECHANISM OF ITS OPERATION

Guzel Faskhutdinova

State University of Management, Moscow

The article explains the matters related to IPO (Initial Public Offer), describes the general stages of the process and defines specific terms. It presents an overview the main schemes of share offering. The article analyses relevance of IPO as financing attraction method in terms of current business environment in Russia.

Key words: placing of shares, charts of leadthrough, basic stages, methods of leadthrough, book of requests.

НАШИ АВТОРЫ

Гайсин Тимур Флорисович, аспирант Казанского государственного финансово-экономического института; e-mail: tgaisin@gmail.com

Горькова Ирина Петровна, депутат Государственной думы Российской Федерации 5-го созыва, председатель подкомитета по вопросам развития сельских поселений Комитета по вопросам местного самоуправления; e-mail: gorkova@duma.gov.ru

Груднина Е.В., Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, доцент кафедры «Бухгалтерский учет», кандидат экономических наук, доцент; e-mail: Koper@aaanet.ru

Демидов Дмитрий Юрьевич, университет Российской академии образования, аспирант; тел. 948-80-81

Дмитриева Светлана Ивановна, старший преподаватель Московского института радиотехники, электроники и автоматики. Соискатель академии труда и социальных отношений; e-mail: almo1212@yandex.ru

Ефремов А. Н., МГОУ, аспирант кафедры менеджмента

Жураховский Сергей Николаевич, Московский государственный областной университет

Колесников Сергей Юрьевич, Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, аспирант кафедры «Бухгалтерский учет»; e-mail: Koper@aaanet.ru

Костенькова Татьяна Александровна, Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, старший преподаватель кафедры экономики и экономического анализа; e-mail: kostenkovatatyana@rambler.ru

Кузюшкин Вячеслав Игоревич, Академия бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации, аспирант кафедры государственного и муниципального управления; тел. 8-926-221-17-95

Малявко Александр Борисович, заместитель главного бухгалтера по автоматизации ООО «Газпром трансгаз Волгоград», Волгоградский государственный университет, соискатель; e-mail: mabor@vlg.gazprom.ru

Ненашев М.Н., Московский государственный университет, соискатель

Опалева О.И., Московский государственный областной университет к.э.н., доцент

Першуков Вячеслав Александрович, Государственный университет управления, д.т.н., профессор; e-mail: guzel_fgz@mail.ru

Старцев В.А., Королевский институт управления, экономики и социологии. аспирант

Семенович В.С., Московский государственный областной университет

Тимчишин Дмитрий Дмитриевич, Московский государственный областной университет, аспирант кафедры экономической теории; тел. (495)511-55-30

Фасхутдинова Гузель Зульфировна, Международном Топливо-Энергетическом Бизнесе, Государственный Университет Управления (ГУУ), г.Москва аспирант, кафедры Менеджмента; e-mail: guzel_fgz@mail.ru

Черенкова Ю.В., Московский государственный областной университет, соискатель

Шевчишен В.В. Ставропольский государственный аграрный университет

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I

Гайсин Т.Ф.

Сценарное планирование развития региональных отраслевых комплексов
как инструмент предотвращения негативных последствий кризиса3

Горькова И.П.

Управление формированием институтов развития сельских поселений10

Демидов Д.Ю.

Происхождение, сущность и функции денег17

Кузюшкин В.И.

О месте оборонно — промышленного комплекса в национальной экономике24

Опалева О.И., Черенкова Ю.В.

Предпринимательство как неотъемлемый элемент рыночной экономики и фактор
инновационного развития28

Тимчишин Д.Д.

Человеческий капитал как фактор производства34

Раздел II

Колесников С.Ю., Груднина Е.В.

Переход государственных образовательных учреждений в автономные:
учет основных средств в соответствии с требованиями МСФО39

Дмитриева С.И.

Организация работы департамента инноваций в промышленном холдинге48

Ефремов А.Н.

Совершенствование организационно — методического обеспечения управления
разработкой продукции в организациях авиационной промышленности53

Жураховский С.Н.

Особенности формирования интегрированных систем маркетинговой информации
на рынке образовательных услуг58

Колесников С.Ю.

Сравнительный анализ систем бухгалтерского учета и отчетности бюджетных
организаций, автономных учреждений и организаций, ведущих учет в соответствии
с требованиями МСФО64

Костенькова Т.А.

Совершенствование организации оплаты труда работников на этапе
инновационного обновления предприятия66

Малявко А.Б.

Проблемы обеспечения качества учетных систем72

Ненашев М.Н.

Оценка роли социальных программ промышленной организации в развитии
рынка социальных услуг76

Шевчишен В.В., Семенович В.С.

Проблемы дальнейшего развития и повышения эффективности животноводства81

Старцев В.А.

Новые подходы к оценке системы непрерывного профессионального образования86

Першуков В.А., Фасхутдинова Г.З.

ІРО как механизм привлечения инвестиций в развитие производства92

Фасхутдинова Г.З.

Понятие ПРО и механизмы его функционирования98

НАШИ АВТОРЫ104

Краткие сведения о «Вестнике МГОУ»

Научный журнал «Вестник Московского государственного областного университета» основан в 1998 году. Многосерийное издание университета – «Вестник МГОУ» – включено в перечень ведущих рецензируемых и научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата и доктора наук в соответствии с решением президиума ВАК России 6.07.2007г. (См. Список на сайте ВАК, редакция апреля 2008 г.).

В настоящее время публикуется 10 серий «Вестника МГОУ», каждая из серий будет выходить 4 раза в год, все 10 – в рекомендательном списке ВАК (см.: **прикреплённый файл** на сайте www.mgou.ru).

Первый номер 2008 г. по всем сериям подписывается в печать 5 февраля, второй- 5 мая, третий - 5 августа, четвертый - 5 ноября; с этой даты статью можно указывать в авторефератах.

Подписка на Журнал осуществляется через Роспечать или непосредственно в издательстве МГОУ

Подписные индексы на серии «Вестника МГОУ»
в каталоге «Газеты и журналы», 2008, Агентство «Роспечать».

Серии: «История и политические науки» - 36765; «Экономика» - 36752; «Юриспруденция» - 36756; «Философские науки» - 36759; «Естественные науки» - 36763; «Русская филология» - 36761; «Лингвистика» - 36757; «Физика-математика» - 36766; «Психологические науки» - 36764; «Педагогика» - 36758.

В «Вестнике МГОУ» (всех его сериях), публикуются статьи не только работников МГОУ, но и других научных и образовательных учреждений России и зарубежных стран. **Журнал готов предоставить место на своих страницах и для Ваших материалов.**

Для публикации статей в сериях «Вестника МГОУ» необходимо по электронному адресу vest@mgou.ru прислать в едином файле (в формате Word) следующую информацию:

- а) авторскую анкету:
 - фамилия, имя, отчество (полностью);
 - ученые степень и звание, должность и место работы/учебы или соискательства (полное название, а не аббревиатура);
 - адрес (с индексом) для доставки Ваших номеров журналов согласно подписке;
 - номер контактных телефонов (желательно и мобильного);
 - номер факса с кодом города;
 - адрес электронной почты;
 - желаемый месяц публикации;
- б) аннотацию на русском и одном из иностранных языков (примерно по 400 знаков с пробелами);
- в) текст статьи;
- г) список использованной литературы.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается. Статьи аспирантов МГОУ печатаются в первую очередь, статьи аспирантов других вузов по мере возможности, определяемой в каждом конкретном случае ответственным редактором. Оплата статей сторонних авторов (не аспирантов) после принятия статьи ответственным редактором предметной серии должна покрыть расходы на ее публикацию.

Требования к отзывам и рецензиям

К предлагаемым для публикации в «Вестнике МГОУ» статьям прилагается отзыв научного руководителя (консультанта) и рекомендация кафедры, где выполнена работа. Отзыв заверяется в организации, где работает рецензент. Кроме того, издательство проводит еще и независимое рецензирование.

В рецензии (отзыве) обязательно 1) раскрывается и конкретизируется исследовательская новизна, научная логика и фундированность наблюдений, оценок, выводов, 2) отмечается научная и практическая значимость статьи, 3) указывается на соответствие ее оформления требованиям «Вестника МГОУ». Замечания и предложения рецензента, если они носят частный характер, при общей положительной оценке статьи и рекомендации к печати не являются препятствием для ее публикации после доработки.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей, хотя с точки зрения научного содержания авторский вариант сохраняется. Статьи, не соответствующие указанным требованиям, решением редакционной коллегии серии не публикуются и не возвращаются (почтовой пересылкой). Автор несет ответственность за точность воспроизведения имен, цитат, формул, цифр. Просим авторов тщательно сверять приводимые данные.

По финансовым и организационным вопросам публикации статей обращаться в Объединенную редакцию «Вестника МГОУ»: vest@mgou.ru. Конт.тел. (499)265-41-63 Наш адрес: ул. Радио, д.10А, комн.98.

График работы: с 10 до 17 часов, в пятницу - до 16 часов, обед с 13 до 14 часов. Потапова Ирина Александровна. Начальник отдела по изданию «Вестника МГОУ» профессор Волобуев Олег Владимирович.

Более подробную информацию можно получить на сайте www.mgou.ru

Требования к оформлению статей

- документ MS Word (с расширением doc);
- файл в формате rtf;
- текстовый файл в DOS или Windows-кодировке (с расширением txt).

В начале публикуемой статьи приводится индекс УДК, который должен проставить автор, руководствуясь сведениями, полученными в библиографических отделах библиотек, которые располагают изданиями «Универсальной десятичной классификации» (УДК).

Файл должен содержать построчно:

на русском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Фамилия, имя, отчество (полностью) Полное наименование организации (в скобках - сокращенное), город (указывается, если не следует из названия организации) Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Аннотация»
на английском языке	НАЗВАНИЕ СТАТЬИ - прописными буквами Имя, фамилия (полностью) Полное наименование организации, город Аннотация (1 абзац до 400 символов) под заголовком «Abstract»
на русском языке	Перечень ключевых слов в количестве 5-7
на русском языке	Объем статьи — от 16000 до 20000 символов, включая пробелы Список использованной литературы под заголовком «Литература»

Формат страницы - А4, книжная ориентация. Шрифт не менее 14 пунктов, междустрочный интервал — полуторный.

Форматирование текста:

- **запрещены** переносы в словах
- **допускается** выделение слов полужирным, подчеркивания и использования маркированных и нумерованных (первого уровня) списков;
- **наличие рисунков, формул и таблиц** допускается только в тех случаях, если описать процесс в текстовой форме невозможно. В этом случае каждый объект не должен превышать указанные размеры страницы, а шрифт в нем — не менее 12 пунктов. Возможно использование только вертикальных таблиц и рисунков. Запрещены рисунки, имеющие залитые цветом области, все объекты должны быть черно-белыми без оттенков. **Все формулы** должны быть созданы с использованием компонента **Microsoft Equation** или в виде четких картинок
- **запрещено уплотнение интервалов;**

Внутритекстовые примечания (библиографические ссылки) приводятся в квадратных скобках. Например: [Александров А.Ф. 1993, 15] или [1, 15]. В первом случае в скобках приводятся фамилии и инициалы авторов использованных работ и год издания, во втором случае делается ссылка на порядковый номер использованной работы в пристатейном списке литературы. После запятой приводится номер страницы (страниц). Если ссылка включает несколько использованных работ, то внутри квадратных скобок они разделяются точкой с запятой. Затекустовые развернутые примечания и ссылки на архивы, коллекции, частные собрания помещают после основного текста статьи.

Обращаем особое внимание на *точность библиографического оформления статей*. Обращаем также внимание на *выверенность статей* в компьютерных наборах и *полное соответствие* файла на диске и бумажного варианта!

В случае принятия статьи условия публикации оговариваются с ответственным редактором.

Ответственный редактор серии «Экономика» — доктор экономических наук, профессор Желтенков Александр Владимирович.

Адрес редколлегии серии «Экономика» «Вестника МГОУ»: 105005, г. Москва, ул. Радио, д.10а, МГОУ, кафедра менеджмента. Телефон 223-31-75, 780-09-47 доб. 1525.

ВЕСТНИК
Московского государственного
областного университета

Серия
«Экономика»

№ 1

Подписано в печать: 05.02.09
Формат бумаги 60х86 /₈. Бумага офсетная. Гарнитура «NewtonС».
Уч.-изд. л. 6,75. Усл.п.л. 7. Тираж 149 экз. Заказ № 31.

Издательство МГОУ
105005, г. Москва, ул. Радио, д. 10 а,
тел. 8 (499) 265-41-63, факс 8 (499) 265-41-62.