



Петр Лабзунов

**ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИКОЙ**

Петр Лабзунов

**ОСНОВЫ
УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИКОЙ**

118647

• TDIU
kutubxonasi

оқти

Москва

издательство
РОДИНА

2021

330.1

330.1 : 338.24

УДК 330

ББК 65.05

Л 122

+ 338.012

Издание переработанное дополненное

Лабзунов П. П.

Л 12 Основы управления экономикой / П. П. Лабзунов. – М.: Родина, 2021 – 348 с.: илл.

ISBN 978-5-00180-111-5

Книга посвящена актуальной проблеме управления национальной экономикой и хозяйственной деятельностью предприятий в условиях формирующегося информационного общества в современной России.

Рассматриваются научные основы и практические аспекты управления современной экономикой. Исследованы в авторской интерпретации эволюция теории управления экономикой, современная философия управления, научные школы управления, понятие механизма управления экономикой.

Раскрыто содержание основных элементов механизма управления экономикой, в том числе функций, принципов, методов и инструментов, организационной структуры и кадров.

Даны краткие оценки вклада в теорию и практику управления 20 выдающихся исторических личностей. Предложены рекомендации по переходу экономики России к эффективному развитию на основе «Модели управляемой экономики» с учетом мирового опыта и в особенности опыта Китая.

Книга написана как учебное пособие, содержит элементы научной новизны в понимании теории управления экономикой, механизма и методов управления, современной модели управления и ценообразования, в других аспектах. Предназначена для руководителей и специалистов государственных структур, корпораций, предприятий, организаций, для ученых, преподавателей и студентов вузов.

УДК 330
ББК 65.05

© Лабзунов П. П., 2021

ISBN 978-5-00180-111-5

© ООО «Издательство Родина», 2021

Содержание

Введение	8
Глава 1. Эволюция науки и практики управления экономикой	17
1.1. Генезис теории управления экономикой.	
Школы управления	17
1.2. Понятие управления и механизма управления экономикой	30
1.3. Историческое развитие практики управления экономикой до начала XXI века включительно	38
Глава 2. Функции управления экономикой.....	48
2.1. Классификация общих функций управления экономикой	48
2.2. Планирование как главная функция управления ..	52
2.2.1. Организация планирования на предприятии ..	55
2.3. Функция организовывания производства.....	62
2.3.1. Формы организации производства	62
2.3.2. Организационные типы промышленного производства	70
2.3.3. Организация инновационной деятельности	73
2.4. Мотивация как функция повышения эффективности труда	84
2.4.1. Современные формы и системы оплаты труда ..	84
2.4.2. Бестарифные системы оплаты труда	94

2.4.3. Нематериальные формы мотивации труда.....	101
2.5. Функция учета как фактическая информационная база для принятия управленческих решений	104
2.6. Функция контроля в управлении.....	105
2.7. Функция экономического анализа.....	109
Глава 3. Принципы управления экономикой ..	117
3.1. Система общих принципов управления экономикой.....	117
3.2. Специальные принципы управления предприятиями	126
Глава 4. Методы управления экономикой.....	130
4.1. Классификация методов.....	130
4.2. Организационно-административные методы	132
4.3. Экономические методы	136
4.4. Социально-психологические методы	138
4.5. Классификация методов в управлении предприятиями	139
Глава 5. Инструменты управления экономикой и их применение.....	144
5.1. Классификация, роль и содержание инструментов	144
5.2. Законодательно — правовые инструменты.....	145
5.3. Налоговая система России.....	159
5.4. Финансовые инструменты.....	162
5.5. Роль ценообразования в управлении экономикой	171

5.6. Технико-экономические показатели как инструмент оценки и управления экономикой	205
Глава 6. Производственная, управленческая структуры предприятий и кадры управления	225
6.1. Производственная структура предприятия и его инфраструктура	225
6.2. Управленческая структура предприятий	232
6.3. Кадры предприятия и структура персонала	241
Глава 7. Построение системы управления экономикой в условиях рынка	248
7.1. Современный подход к теории общественного развития	248
7.2. Модели и результаты развития российской экономики в XX — начале XXI века	257
7.3. Путь эффективного развития — «Модель управляемой экономики»	279
Заключение	300
Библиографический список	302
Приложения	315
Приложение 1. Гении науки управления	315
Приложение 2. Семинары школы управляемой экономики	341

Введение

Работая над проблемами развития экономики России в «рыночный» период, я постоянно наталкивался на неэффективность деятельности правительства, связанную, помимо квалификации управляющих, с несовершенством механизма управления экономикой. Пришедшие к власти «рыночники» сначала разрушили советскую систему управления и тем самым вызвали невиданный в мирное время экономический кризис, а затем продемонстрировали полное бессилие в организации позитивного развития, плывя по волнам событий, главным образом изменений мировых цен.

Анализ практики управления в СССР и рыночной России, других странах, добившихся больших успехов в XX и начале XXI века, изучение современной научной и педагогической литературы убедили в целесообразности создания общеобразовательной монографии по управлению современной экономикой. Необходимость и актуальность системной научной работы на эту тему подтверждает отечественная практика уже 28 рыночных лет.

В последние полвека в СССР и России издано множество книг по управлению экономикой как отечественных, так и зарубежных авторов, особенно в годы рыночных реформ, под названием «Менеджмент», «Маркетинг», но не удалось обнаружить общесистемную рабочую книгу. Имеющаяся литература, на мой взгляд, содержит два главных недостатка.

Во — первых, **односторонность** подхода к управлению экономикой в большей или меньшей мере: если в советской литературе акцент делался исключительно на директивное управление, то в литературе периода рыночных реформ (1990 — 2018 гг.) акцент делается на рыночное саморегулирование.

Во — вторых, **примитивное** представление о механизме управления экономикой, которое отстает от современной жизни. В западной литературе понятие механизма управления обычно отождествляется с методом управления, и этот недостаток сохраняется в многочисленных компиляциях российских авторов. В серьезных российских изданиях содержится более широкое понимание механизма управления, которое тем не менее остается неполным, так как не включает в себя информацию и анализ таких важных элементов, как принципы управления, инструменты управления, структура механизма управления. Например, даже в новейшей редакции солидного учебника «Теория управления» (А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева. — М.: Издательство Юрайт, 2015), отсутствует глава или раздел о принципах управления, которые являются научной основой теории управления! Между тем ключевая роль этого раздела для теории и практики экономического развития убедительно сказалась на новейшем рыночном опыте России.

Отказ от советских принципов управления (планирования, организовывания, координации, централизованного регулирования и других) в 90-х годах XX века и переход к рыночной экономике на основе принципа «саморегулирования» рынка привел к небывалому в истории экономическому кризису 1992-1998гг., невиданному падению валового внутреннего продукта (ВВП) на 45%, деградации экономики от индустриальной к сырьевой, тем самым наглядно показал ущербность неуправляемого развития. Кроме периода восстановления 2000-2007гг., поддержанного невиданным кратным ростом цен на экспортируемое Россией сырье, по 2019 год включительно продолжается стагнация, наглядно проявившаяся в двух общих кризисах 2008-2009 и 2015-2016гг., в сырьевой модели работы промышленности и чрезмерной зависимости от мирового рынка. Заметим здесь же, что Китай, сохранивший главные принципы управления советской системы, не свалился в кризисы, а продолжал и последнее десятилетие развиваться невиданными в мире темпами (учитывая масштабы экономики) порядка 6-7% в год. Лозунги российских правительств о переходе к модернизации, инновационному развитию не реализуются, хуже

того, бизнес руководствуется не ими и выводит капиталы за рубеж. Сегодня абсолютно очевидно, что либерально-монетаристская модель экономического развития, в основе которой принцип «саморегулирования» рыночной экономики, оказалась непригодной для России, да в основном исчерпала себя и в развитых странах мира.

По мнению автора, предлагаемая книга по сравнению с аналогичными работами имеет ряд достоинств:

- представлены все основные элементы теории управления экономикой (принципы, методы, инструменты, кадры, организационная структура, информационно-техническое обеспечение, структура механизма управления);

- содержание монографии дано в авторской интерпретации с позиций «дванны» (философии двух начал), выгодно отличающейся от монистических концепций;

- изложены предложения и рекомендации по переходу к эффективному развитию экономики России на основе «модели управляемой экономики».

Мировой опыт XX и начала XXI века, особенно пример СССР, Китая, Японии, Германии, показал, что главным условием экономических успехов является не форма собственности, а уровень организации как в масштабах общества, так и в масштабах фирм. Невозможно опровергнуть тот исторический факт, что наиболее успешно развивалась экономика СССР в период централизованного планового управления, то есть высокой степени организованности, с 1930 по 1940 г., когда было построено 10 тысяч крупных предприятий, а рост промышленного производства достигал 30% за год (в 30-х годах XX века). Вот одна из объективных оценок советской системы управления компетентным японским бизнесменом Hiroshi Teramachi, основателем японской фирмы «TNK», высказанная на Санкт-Петербургском Экономическом Форуме в 2014 г.:

«Вы почему-то не говорите об основном, о вашей роли первооткрывателей экономического планирования в мире. В 1939 году вы, русские, были умными, а мы, японцы, дураками. В 1949 году вы стали еще умнее, а мы были пока дураками. А в 1955 году мы поумнели, а вы превратились в пятилетних детей. Вся японская экономическая система

практически полностью скопирована с СССР, с той лишь разницей, что у нас капитализм, частные производители, и мы более 15% роста никогда не достигали, а вы же при общественной собственности на средства производства достигали 30% и более. Во всех наших фирмах висят ваши лозунги советской поры.» [92, сайт www.bitobe.ru, 15.05.2015г.]

Цель настоящей монографии — обновить теорию управления экономикой, которая, к сожалению, отстает, причем сильно отстает, от развития общественных отношений. Господствуют догмы и мантры двухсот-трехсотлетней давности, вроде идеи А. Смита о том, что государство должно главным образом выполнять роль сторожевого пса, охраняющего права собственников, замшелой идеи монетаристов о том, что деньги «работают» и правят миром (хотя работают и правят люди), или примитивной и нереальной модели ценообразования о «равновесной» цене в точке пересечения кривых спроса и предложения, на которых базируется современная либеральная наука. В качестве примера можно привести самый популярный на Западе учебник нобелевского лауреата П. Самуэльсона «Экономика», научообразный по форме и многословный по объему, но в котором нет научного вклада, а пережевывание старых идей; много рисунков и формул, например 50 рисунков про модель цены, но нет даже определения цены, и очевидно, что реального ценообразования нобелевский лауреат не знал, а лишь иллюстрации двухфакторной модели ценообразования А. Маршалла столетней давности. К слову сказать, западные предприниматели не пользуются такими учебниками и мифами о «равновесной», «справедливой» цене, а руководствуются опытом и здравым смыслом. Одновременно и эпигоны бывшего марксизма опустились до признания решающей роли рыночного регулирования, точнее говоря, саморегулирования в экономическом развитии, в лучшем случае до приоритета госкапитализма или необходимости государственного регулирования экономики в период кризисов.

Почти 30 лет экономикой России «рулят» так называемые «либералы», и такого длительного периода стагнации экономики в истории России не было, со времен великой

«Смуты» 1612 г. точно; до настоящего времени не восстановлен даже дорыночный объем продукции народного хозяйства, и в 2018 г. валовой внутренний продукт составил (в сопоставимых ценах) около 90% объема 1990 г. При этом экономика из индустриальной превратилась в сырьевую, и страна живет в основном за счет советского наследства. Большего доказательства негодности действующей рыночно-монетаристской модели и ее исполнителей не требуется!

Однако «либералы», все еще господствующие в правительстве и других властных структурах, пытаются и дальше вводить в заблуждение общество. Сначала обещали процветание после перехода к рынку, затем в 2020 году, сейчас то ли в 2024, то ли в 2035 году, и ясно лишь одно, — что это очередной блеф, поскольку стихийный характер развития не изменился, последние 10 лет (с 2008 г.) продолжается стагнация, усугубленная двумя кризисами. Рост ВВП России в последние 10 лет (2008-2017 гг.) составил в среднем 1,1% в год, в то время как мир развивается темпами 3-4% в год. **При сохранении сегодняшней системы управления экономикой отставание от мирового экономического развития продолжится!**

Природных ресурсов больше всех в мире, население достаточно образованное и трудоспособное (что показал опыт СССР): **так в чем же дело?**

Либералы все повторяют безнадежно устаревшие манты буржуазной идеологии о «саморегулировании» рыночной экономики, невмешательстве государства в экономику, об объективных экономических законах, о преимуществе частного бизнеса, наилучшем рыночном механизме ценообразования, пользе конкуренции и прочие мифы.

Все эти «истины» общества джунглей устарели и не подходят для России, как и вообще современному обществу. Олигархи господствуют в российской экономике: совместно с правительством делят бюджет и «приватизируют» общенародную собственность, вплоть до земли и природных ресурсов, повышают цены, снижают оплату труда.

Особенность ситуации в современной России заключается в том, что при наличии разных форм собственности и ставке на частную собственность используется рыночная

модель капитализма XIX века, который представляет собой даже не вчерашний, а позавчераший способ экономического развития. Опора либеральных правительств России на частный бизнес — это модель отсталого капитализма со всеми его дефектами: нестабильностью и кризисами, паразитизмом, безработицей и другими; например, величина децильного коэффициента (индекс Джинни), характеризующего экономическое неравенство в стране (отношение доходов 10% населения самых богатых и самых бедных), в России равна сегодня 16 -17, это хуже, чем в странах Латинской Америки — 12, в то время как в Скандинавских странах 3-4, в Евросоюзе — 5-6, Юго-Восточной Азии, Японии — 4-6, в США — 9.

Рынок, который организовали либералы, превратил большую часть страны в зону экономического и социально-го бедствия, разрушив промышленное и сельскохозяйственное производство и оставил людей без работы и перспективы. Страна до сих пор живет за счет советского наследства, но это не может продолжаться бесконечно, ресурсы нефти, леса и некоторые другие уже исчерпываются. За годы рынка произошли большие изменения в мотивации развития, и далеко не все были положительными. Наиболее негативное изменение заключается в том, что в дополнение или взамен платы за труд появился и приобрел гигантские масштабы так называемый «доход от предпринимательской деятельности», который по большей части образуется за счет эксплуатации чужого труда, финансовых спекуляций, завышения цен, мошенничества, воровства, за счет взяток и других криминальных способов.

На рынке действуют не божественные законы, как утверждал А. Смит и его современные мистификаторы в угоду буржуазии, а **люди с целью наживы**, и их интересы как частных собственников противоречат интересам общества, в котором все должны жить нормально, а неуправляемый рынок обречен на нестабильность, кризисы, безработицу, что мы сегодня и имеем. В то время как Китай, сохранивший государственное управление экономикой, увеличил объем валового внутреннего продукта (ВВП) за 1991 — 2018 годы более чем в 30 раз (в сопоставимой оценке в долл. США), Россия оста-

лась ниже уровня 1990 г. Деградация экономики России за 28 лет рынка доказала порочность используемой либерально-монетаристской модели и необходимость отказа от нее.

Вот уже 25 лет я продвигаю две абсолютно понятные здравые идеи:

— рыночной экономикой также надо управлять в национальном масштабе, потому что будущее принадлежит управляемой экономике:

— управлять должно квалифицированное правительство в интересах населения страны, а не уполномоченные частного бизнеса, которые действуют в личных интересах.

Конечно, эти идеи относительно новые лишь в современной России из-за засилья рыночного фундаментализма, а в мире реализуются они уже минимум столетие, сначала в СССР, а сегодня наиболее успешно в Китае; но для нашей страны они приобретают все большую актуальность в связи с эпохой рыночных отношений, при которых с 1992 г. либеральные правительства в России перестали управлять экономикой в интересах населения.

Специалисты по управлению всего мира многое позаимствовали из практики управления экономикой в СССР, в том числе и замечательную идею о системном государственном планировании, которую используют даже в рекламе, говоря: **лучший способ предсказать будущее – построить его!** Этот подход в принципе противоположен навязанной нашей стране либералами **архаичной идее о саморегулировании рыночной экономики**, которая снимает ответственность с управляющих, в первую очередь с правительства, за экономическое развитие и по существу является порочной. Очевидно, что переход к прогрессивной модели экономического развития следует начать со смены навязанной в 90-х годах прошлого века парадигмы развития, основанной на культе денег и борьбе за них (ведь деньги не цель, а средство для лучшей жизни), на идею общественного благополучия, в основе которой модель управляемой экономики.

Задача перехода к нормальному и устойчивому рынку требует разработки методических и практических вопросов управления применительно к современным условиям.

Сегодня остро назрела необходимость модернизации системы управления, соответствующей XXI веку.

Редакторы российских изданий высказывают мне упрек в том, что слишком много внимания уделяю политике; но проблема не во мне, а в том, что политика все более решающим образом влияет на экономику (пример невежд Горбачева и Ельцина, которые развалили не только страну, но и экономику!), поэтому и необходимо все большее внимания уделять политике.

Тема управления очень масштабная и сложная. Понятно, что сочетание принципов, методов, организации управления в промышленности, сфере услуг, шоу-бизнесе и других сегментах экономики существенно различается, и учесть, показать эти различия в рамках одной монографии нереально. Поэтому автор сосредоточил внимание на общих для разных сегментов экономики принципах, важнейших методах и системе управления, соответствующей современному содержанию экономических процессов. С учетом этого методические положения и рекомендации работы могут использоваться на предприятиях не только промышленности, а в определенной мере в организациях иных сфер народного хозяйства.

Книга имеет научно-практический характер, и я надеюсь, что содержащиеся в ней предложения и рекомендации будут полезны не только ученым и педагогам, но также менеджерам государственной системы управления и различных компаний.

Автор выражает искреннюю признательность за поддержку в создании сложной и трудоемкой монографии коллегам и друзьям, среди которых считаю своим долгом особо отметить:

- Воронина Юрия Михайловича, доктора экономических наук,
- Евсюкова Владимира Сергеевича, кандидата экономических наук,
- Макаренко Михаила Владимировича, доктора экономических наук,
- Островского Андрея Владимировича, доктора экономических наук,

- Сухарева Олега Сергеевича, доктора экономических наук.

Особую благодарность выражаю внуку, Лабзунову Михаилу, за большую техническую помощь.

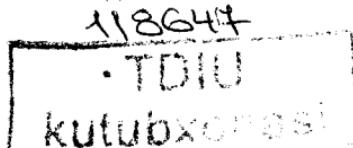
Надеюсь на понимание и поддержку лучших представителей всех слоев населения в нелегком деле преобразования криминального рынка в действительно социальную систему, руководствуясь гражданским долгом, образно выраженным в тезисе: **«если не я, то кто же!».** Только объединяясь мы можем строить лучшее будущее!

Глава 1. Эволюция науки и практики управления экономикой

1.1. Генезис теории управления экономикой. Школы управления

Наука управления возникла не в XIX веке, как полагают многие, отождествляя управление с западным менеджментом, а одновременно с зарождением и формированием человеческого общества. Научные основы теории управления общественным развитием стали формироваться с появлением философии, и с позднего средневековья (XVI – XVII век), когда наметилось отделение общественных наук от теологии, происходило обособление теории управления экономикой, получившее выражение в трудах всех заметных экономистов XVIII – XIX веков: А. Смита (1723 – 1790), Д. Рикардо (1772 – 1823), Ф. Кенэ (1694 – 1774), Р. Оуэна (1771 – 1858), К. Маркса (1818-1883), Ф. Энгельса (1820-1895) и многих других экономистов, которые исследовали вопросы управления как важнейший фактор эффективного труда. А вот западный менеджмент, как управление бизнесом, действительно зародился в конце XIX века, и наиболее известными его основателями считаются Ф. Тейлор (1856-1915), Г. Эмерсон (1853-1931), Г. Форд (1863-1947).

Управление как вид деятельности возникло тысячи лет назад, но как научная дисциплина далеко не сформировано, здесь почти столько же мнений, сколько и ученых, что вообще-то характерно для общественных наук. Развитие общества и экономики не остановилось, и то, что еще вчера подавалось как базисный постулат, сегодня вызывает сомнение или представляется малозначащим: например, идея о нормировании труда основателей американской «научной школы» Ф. Тэйлора и Г. Эмерсона сегодня уже не воспринимается как универсальная аксиома для всех.



В исторической ретроспективе во всех важнейших цивилизациях, от Древнего мира до современности, происходило постепенное зарождение и развитие научных основ управления экономикой, и генезис этой науки представляет большой интерес. В рамках настоящей работы далее в таблице приведены в кратком виде некоторые важнейшие положения наиболее известных концепций управления в разных странах с древних времен до начала XX века.

Таблица 1.1. Генезис управления на примере различных стран¹.

Период	Страна	Содержание
XXV-Х в. до н.э.	Древний Египет	Созданы иерархия и властные полномочия, нормы поведения, организация войск и дисциплина, разделение труда и профессий, организация судов и системы наказаний.
1750 г. до н.э.	Вавилон	«Кодекс Хаммурапи» Свод законов и правил, содержащий 282 закона о власти, собственности, полномочиях, контроле исполнения, регистрации, минимальной оплате труда.
XII в. до н.э.	Китай	«Конституция Чжоу» Выделены функции организации, специализации, кооперации, контроля, оценки.
Vв. до н.э.	Греция	Сократ, Ксенофонт Изложение идей об экономике, хозяйствовании, рационализации, потреблении и накоплении, подчинении хозяину.
IV в. до н.э.	Индия:	«Артхашастра» Каутилья –энциклопедический труд, посвящённый государственному управлению, власти, государственной службе, экономике, праву. Описаны основы администрации, структуризация общества, система привилегий и санкций. В «Артхашастре» большое внимание уделено разработке основных функций управления: организация, учет, анализ и контроль, которые были вменены в обязанности всем чиновникам и служащим.

¹ Таблица составлена автором

Период	Страна	Содержание
300 год н. э.	Римская империя	Императором Диоклетианом была введена служебная лестница в управлении и разработан принцип иерархии и делегирования полномочий.
1426 г.		«Книги учета семьи Соранцо». Основные положения: информационное обеспечение управления, двойная запись, система балансов, ревизия.
1513 г.	Италия:	Н. Макиавелли. Раскрыты положения о государственном устройстве, мотивах человеческих поступков, влиянии личности на ход событий, принципах единоначалия, организации вертикально интегрированных структур.
1602 г.		Т. Кампанелла, «Город солнца». Развил идею социального равенства до крайних форм (например, ликвидации института семьи). Обосновал положения о равенстве людей, о выделении функций управления и организации производства и передаче их в руки ученых-жрецов. Производство и потребление носит общественный характер. Особое внимание уделял народному образованию и воспитанию, включая производственное обучение, разработал систему подготовки новых поколений.
1122 г.		Владимир Мономах, «Поучение». Разработан свод требований по руководству подчиненными, профессиональной подготовке и ответственности.
XV-XVII век	Русь:	«Домострой». Сборник правил, советов и наставлений по всем направлениям жизни человека и семьи, включая общественные, семейные, хозяйственныес и религиозные вопросы.

Период	Страна	Содержание
1516 г.	Англия:	Томас Мор, «Утопия». Описал систему лучшего общества, основанного на принципах равенства, включая женщин, и полной демократии; все должности выборные. Производство основано на коллективном и артельном труде. Распределение продуктов по потребностям. Детей обучают теории и производственной практике. Управление в руках выборного сената из ученых, во главе выборный «князь».
1850 г.		Р. Оуэн. В ряде работ и практическом управлении определил основы современного менеджмента, руководства персоналом, администрирования. Обосновал идеи справедливого управления, мотивации труда, создания благоприятных условий труда, социального обеспечения.
1903 г.	США:	Ф. Тейлор, «Цеховой менеджмент», «Принципы научного управления» (1911). Разработаны концепция, принципы, методы менеджмента. Особое значение придавал функциям организации труда, планирования, учета и контроля.
1916 г.	Франция:	А. Файоль, «Общая промышленная администрация». Описана административная модель менеджмента, включая функционально-операционный подход. Сформулирована более широкая система функций, принципов и методов менеджмента. А. Файоль определял теорию управления (администрирование) как совокупность правил, приемов, принципов, направленных на осуществление предпринимательской деятельности наиболее эффективно, оптимально используя ресурсы и возможности предприятия.

Эволюция науки управления, особенно управления экономикой, происходила относительно медленно, но с переходом в информационное общество мы стали лучше пони-

мать, что иначе и быть не могло, поскольку это зависело не только от таланта личностей, но еще больше от развития экономики и общества в целом. Например, идея Р. Оуэна о решающей роли человеческого фактора в развитии производства получила надлежащую оценку и развитие только 200 лет спустя со стороны ученых «Школы человеческих отношений», а сегодня признана и всеми серьезными учеными. Определенное влияние на развитие теории и практики управления имела христианская Библия, которая используется уже две тысячи лет. Она содержит основные принципы взаимоотношений людей — этические принципы, заповеди, примеры из управления людьми, первое описание делегирования полномочий и многое другое. Проблема управления в европейской средневековой философии (с I по XV в. н. э.), и не только в ней, рассматривалась в развитие Библии, прежде всего как проблема соотношения свободы воли человека и божественной необходимости.

На ранних этапах развития человечества (в рабовладельческом и феодальном обществе) теории управления основывались преимущественно на религиозных воззрениях, опирались на религиозные догмы. Власть и государи выступали в качестве представителей, уполномоченных бога на земле, и якобы выполняли волю богов. Например, согласно концепции, общепринятой в Вавилоне первой половины — середины II тыс. до н. э., боги заботятся о справедливости, награждают правого и карают злодея, а государь является лишь изъявителем воли богов, которые по легенде вручили ему законы для управления его народом. Именно поэтому в Кодексе Хаммурапи так часто упоминаются различные божества, следящие за миром людей и выступающие своего рода гарантами справедливости и гармонии, а клятва перед богами при этом является доказательством правоты человека [25, с.225-303].

Однако даже и в древние времена появились теории управления, которые делали акцент главным образом на укреплении государства и руководстве соображениями государственной пользы, оставляя на втором плане религиозный долг. Можно отметить трактат «Артхашастра», создание которого приписывают главному министру при дворе царя

Чандрагупты — Каутилье (IV в. до н. э.). В трактате ритуально декларируются идеи господства наследственной знати и подчинения светских правителей жрецам, но основное внимание уделяется не религиозному обоснованию царской власти, а практическим рекомендациям по управлению государством [12, Книга V: Средства политики.] Вопросы управления не только со стороны государя по отношению к своему народу, но и со стороны придворных и наместников в различных политических укладах рассматриваются древневнекитайскими философами, образуя совокупность принципов и норм управления обществом, страной.

Уже древнегреческие философы пришли к пониманию того, что главным институтом управления является государство. «Государство сильно тем, — полагал Сократ, — как граждане исполняют законы». Философ призывал правителей учиться управлять, обуздывать свою природу, руководствоваться в своей деятельности благом государства, признавал управление как искусство, говоря: «Управление — это умение найти нужного человека, посадить его на нужное место и, дав задание, добиться его выполнения».

Платон выделил формы правления, в которых действуют законы (монархия, демократия), и в которых законы не соблюдаются (тирания, олигархия), создал своеобразную утопию о лучшем государственном устройстве.

Аристотель, впрочем, возвращается к идеи о божественной природе управления монархом своим государством. Монархи с его точки зрения «как бы боги между людьми», «попытка подчинить их закону смешна», «они сами закон» [119, с. 178].

Одновременно и в странах Древнего Востока возникали сходные понятия о сути и содержании управления обществом (в Китае, Индии).

В эпоху Ренессанса управлеченческая мысль получает независимое от религии развитие в западноевропейской философии. Принято считать, что первым ученым, отделившим политику от теологии, стал Николо Макиавелли (1469 — 1527). В своих трактатах «Заметки о первых десяти книгах Тита Ливия», «Государь», «Флорентийские летописи» он делает вывод, что не бог и мораль определяют политику,

а непосредственная жизнь, ее законы и психология человека. Исследование исторической и политической практики приводит Макиавелли к пониманию того, что политическую деятельность определяют материальные интересы, корысть, стремление к обогащению. Макиавелли так характеризует людей: «они неблагодарны и непостоянны, склонны к лицемерию и обману, их отпугивает опасность и влечет наживу: пока ты делаешь добро, они твои всей душой, обещают ничего для тебя не щадить: ни крови, ни жизни, ни детей, ни имущества, но когда у тебя явится в них нужда, они тотчас от тебя отвернутся. И худо придется тому государю, который, доверясь их посулам, не примет никаких мер на случай опасности» [70, Глава XVII]. Мораль государя в таком случае вытекает из стремления к укреплению его власти и господства и чужда религиозным соображениям благодетели. В своих «Рассуждениях» (1513 г.) Н. Макиавелли отстаивает принцип единства власти: «Лучше доверить экспедицию одному человеку обычных способностей, чем двум людям, даже если они обладают выдающимися качествами и равноценными способностями». Он полагал, что политические системы рождаются, достигают величия и могущества, а затем приходят в упадок, разлагаются и гибнут, т. е. находятся в вечном круговороте, не подчиненном никакой предустановленной свыше цели.

Основоположник утопического социализма Т. Мор (1478—1535) в своей «Утопии» развивал идею платоновского «Государства», исходя из положения о том, что человек есть высшая ценность и поэтому он должен жить счастливо, работать по способности и получать по потребностям. От «правителя, как из какого-нибудь источника, распространяется на весь народ все доброе и злое». Главнейшей опорой государства является справедливость. Жизнь утопийцев организована на принципах республиканской демократии, выборности начальства, отсутствии религиозного преследования. Нет частной собственности, классов и т. д. Сформулированные в «Утопии» идеи оказались весьма жизнеспособными и нашли свое дальнейшее развитие в философских системах последующих веков. В ряду работ создателя коммунистической утопии Т. Кампанеллы (1586—1639) особое

место занимает труд «Город Солнца». В нем он утверждал, что причиной всех бедствий является социальное неравенство людей. Он полагал, что упразднение частной собственности устранит различие между интересами личности и интересами государства. Разработал всеобъемлющую систему воспитания и подготовки новых поколений: молодые люди «получают должности в областях тех наук и ремесел, где они преуспели более всего». Почетен и уважаем любой труд. Функции управления и организации производства находятся в руках ученых-жрецов.

Выдающийся вклад в развитие управленческой мысли и практики управления внес английский социалист-утопист Р. Оуэн (1771 — 1858). Ранее других он оценил роль человеческого фактора в производстве, к необходимости учета которого другие исследователи пришли только через 100 лет. Р. Оуэн на практике и в ряде литературных работ обосновал идею справедливого управления, имеющего социальную направленность, предоставление жилья, питания рабочим, строительство школ и дошкольных учреждений, создание благоприятных условий труда, исследование влияния моральных и материальных факторов мотивации труда. Его идеи нашли признание через 100 лет в СССР, а к настоящему времени во всех развитых странах.

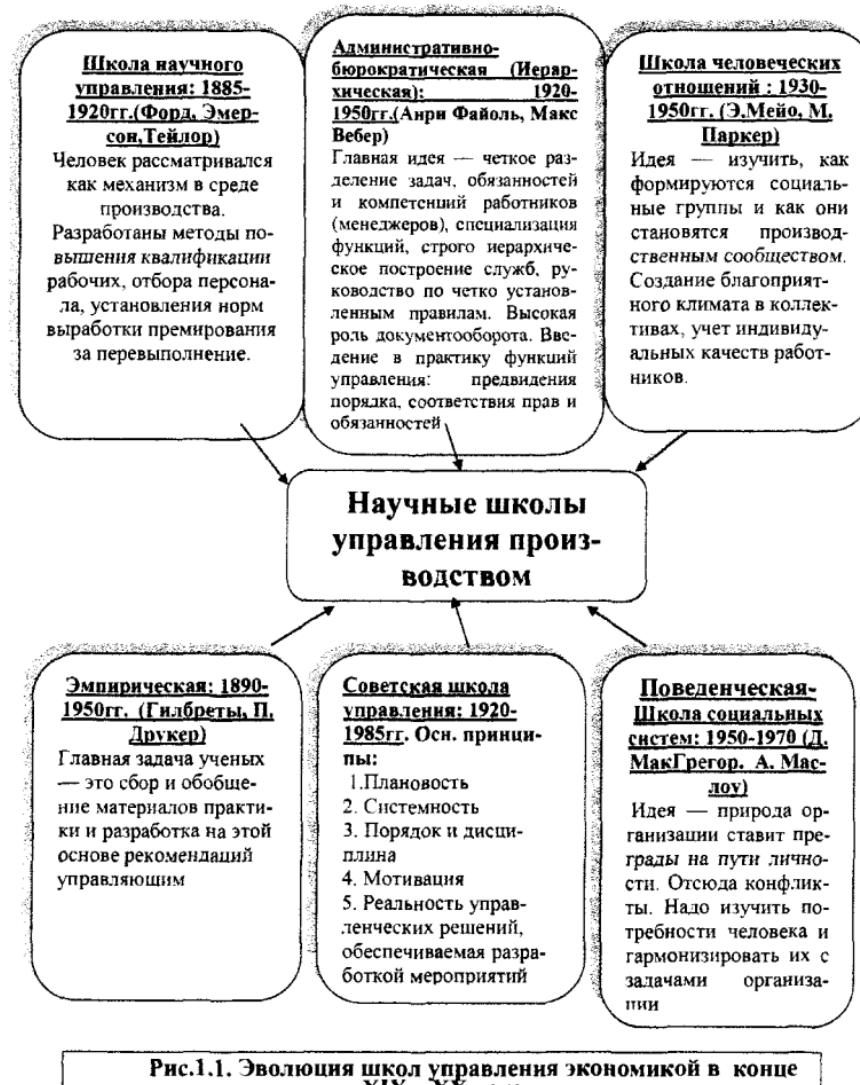
Определенный вклад в создание науки управления экономикой внесли работы экономистов: А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» и другие (необходимость и значение специализации и контроля, влияние разделения труда и специализации на производительность); В. Н. Татищева (1686—1750) «Заводской устав» и др. (свод правил по управлению металлургическими заводами Урала, включающий нормы коллегиального управления; работы В.Н. Татищева обосновывают значение и роль государства в управлении экономикой); К. Маркса, Ф. Энгельса и многих других экономистов.

По мере развития человечества и государственности развивались формы и методы управления, от рабовладельческих, монархических до административно-бюрократических и демократических, часто в самых разнообразных сочетаниях.

Следует признать, что наиболее благоприятные условия для формирования научного подхода к проблемам управления производством сложились в США, которые к концу XIX столетия вышли на первое место среди развитых стран. В США во второй половине XIX в. при крупнейших университетах появились школы бизнеса. Эти школы явились основой для создания впоследствии широкой сети учебных заведений разного уровня для подготовки специалистов-менеджеров. Ф. У. Тейлор, Г. Форд были не только крупнейшими практиками менеджмента, приведшими свои компании к деловому успеху, но и крупными теоретиками, создавшими первую научную школу. Тогда же сформировалась «эмпирическая школа», основой которой явился подход к науке управления как обобщению практического опыта (Г. Гант, Ф. и Л. Гилбреты).

В XX веке в странах Запада сформировалось несколько ведущих школ управления, отличающихся своими подходами, принципами и методами управления. С возникновением СССР в течение нескольких десятилетий (с 1920 по 1985 год) была создана советская школа управления экономикой, отличавшаяся от западных системой принципов, а среди них главным образом принципами народнохозяйственного планирования и приоритета государственного управления. Эволюция важнейших школ управления экономикой в конце XIX – XX веке представлена на рисунке 1. 1 (стр. 26).

Создание *школы научного управления* связывают с выходом в 1911 году книги Ф. Тейлора «Принципы научного управления». Важнейшим принципом научного управления Ф. Тейлор считал обеспечение максимальной прибыли для предпринимателя в соединении с максимальным благосостоянием для каждого занятого в предприятии работника, придерживаясь убеждения в том, что истинные интересы тех и других совпадают [102, с. 4-15]. Тейлор утверждал, что это отвечает национальным интересам страны [102, с.74-100], связывая таким образом эффективность управления с государственными интересами. Особое значение Ф. Тейлор придавал функциям организации труда, планирования, учета и контроля, а главными методами управления считал организационно-распорядительные и экономические.



Г. Эмерсон в работе «Двенадцать принципов производительности» раскрыл понятие производительности и экономической эффективности, как оптимального соотношения между экономическими результатами и совокупными затратами. Принципами «производительности» Эмерсон считал четкое определение целей, здравый смысл, компетентную консультацию, дисциплину, справедливое отношение к пер-

соналу, постоянный и полный учет, диспетчирование, нормы и расписания, нормализацию условий, нормирование операций, написание стандартных инструкций, вознаграждение за производительность [124, с.20-105].

Выдающимся ученым и практиком применения научной школы был американский предприниматель Г. Форд, который благодаря главным образом внедрению конвейерной сборки добился снижения себестоимости легкового автомобиля с 1900 г. до Первой мировой войны в 10 раз, превратив автомобиль из средства роскоши в средство передвижения масс населения. В отличие от большинства предпринимателей Г. Форд утверждал, что бизнес — это не финансовые спекуляции, это работа, дело [109, 117].

Вклад научной школы выразился в первую очередь в росте производительности промышленных предприятий за счет совершенствования систем нормирования и контроля, введения хронометража, обучения рабочих, централизации административного управления. При этом одним из основных условий повышения производительности труда признавалось выполнение каждым работником определенных конкретных процессов, носящих монотонный и однотипный характер.

Примерно в это же время в США сформировалась и другая школа управления, получившая впоследствии название *эмпирической*; ее видными создателями были П. Друкер, муж и жена Гилбреты. Главную задачу ученых они видели в сборе и обобщении материалов практики и разработке на этой основе рекомендаций управляющим.

Основателем ведущей в XX веке *административно-бюрократической (иерархической)* школы управления (которую по праву называют также классической) стал французский промышленник А. Файоль. В работе «Общее и промышленное управление» Файоль рассматривает организацию как единый организм и определяет для нее 6 групп операций: технические, коммерческие, финансовые, страховые, учетные, административные [127, с. 3]. При этом автор большое внимание уделяет именно административным операциям, относя к ним предвидение, координацию, организацию, руководство и контроль. В эффективности их вы-

полнения Файоль видит основные функции менеджмента. Многие из сформулированных им принципов управления используются по сей день, и его нередко называют «отцом» современного менеджмента. При этом его идеи бизнес-администрирования (business administration) легли в основу волны индустриализации в капиталистических странах после Второй Мировой Войны [127, с. 136–138].

По новому к вопросу эффективности работы организации подошли представители неоклассических школ. Неоклассики особое внимание уделили социальному и психологическому положению рабочего в процессе производства, именно поэтому их наиболее популярная школа и получила название «школы человеческих отношений».

Основоположник «школы человеческих отношений» преподаватель Гарвардского университета Э. Мэйо в своей работе «Человеческие проблемы индустриальной цивилизации» рассматривает вопросы социального равновесия работника в индустриальном обществе, где стимулом к повышению его производительности служит не только материальная составляющая, но и оценка его работы другими и осознание им лично своей причастности к достижению поставленных фирмой результатов. [121, с. 173-198]. По сути, теория Мэйо, как и учение Тейлора, преследует цель достичь сотрудничества и кооперации в индустрии. Основная идея школы — изучить, как формируются социальные группы и как они становятся производственным сообществом, добиться повышения эффективности труда путем создания благоприятного климата в коллективах, учета индивидуальных качеств работников.

Развитие таких наук, как психология и социология, сделало изучение поведения человека на рабочем месте предметом научных исследований. Среди наиболее известных исследователей *поведенческой школы* развития управления можно выделить А. Маслоу, Ч. Бернарда и Д. Макгрегора [104, с.42-43]. Этими учеными были разработаны особые концепции социального взаимодействия и методы налаживания межличностных отношений.

В 1920-1970 годах наука управления сконцентрировала усилия на изучении социального климата на предприятиях,

в коллективе, внимании к индивидуальным особенностям личности. В настоящее время наука управления экономикой по-прежнему занимается поиском эффективных форм организации производства и использования ограниченных ресурсов во все усложняющейся экономической ситуации. Мировой экономической наукой выработаны научные подходы, повышающие эффективность разработки и принятия управленческих решений (Системный подход, Ситуационный анализ).

Необходимо отметить, что по мере развития экономики и трансформации общественных укладов идеи буржуазных экономистов быстро устаревают. Так, идея А. Смита о способности рыночной системы к саморегулированию привела его к принципиальному выводу о необходимости минимального воздействия государства на экономику. Эта, а также и другая составляющая его экономической концепции — о главенстве индивидуальных интересов над коллективными — в XX и начале XXI века по существу отвергнуты практикой управления национальными экономиками, хотя либеральные экономисты еще продолжают повторять эти архаичные взгляды. Опыт 28 лет саморегулирования экономики России в рыночных условиях, где был бесспорный приоритет индивидуальных интересов над общественными, опыт стагнации и даже деградации экономики от индустриальной к сырьевой, бесспорно и трагически показал абсурдность следования либеральным доктринам трехсотлетней давности, пусть и переодетым в современный словесный костюм. Сегодня и другие положения, которые А. Смит впервые ввел, например, понятие классов общества, — наемных рабочих, капиталистов и земельных собственников, — также неприменимы к современному обществу. Архаичными выглядят в XXI веке и взгляды их оппонентов, сторонников коммунизма. На формирование теории управления в социалистическом обществе большое влияние оказали труды основоположников научного коммунизма К. Маркса (1818–1883) и Ф. Энгельса (1820–1895). Не занимаясь исследованиями природы и сущности управления, они внесли свой вклад в формирование этой науки с помощью созданной ими

идеологии, в частности совершенно ошибочной идеи об отмирании государства, которая принесла большой вред России после Октябрьского переворота 1917 г., а впоследствии и Китаю в период т. н. «культурной революции». По мере развития производства и экономических связей в обществе происходит усложнение управления.

1.2. Понятие управления и механизма управления экономикой

Понятие «Управление» шире, чем понятие «менеджмент», имеет большую область применения и более глубокое содержание, хотя во многих учебных и научных работах эти понятия отождествляются. Например, в уже упомянутом учебнике «Теория управления» (А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева) упоминается, что между понятиями «управление» и «менеджмент» есть различия, но далее они сводятся к языковым различиям между русским и английским, а по содержанию менеджмент трактуется как управление. Логика авторов настолько широко распространена сегодня, что необходимо привести ее.

«Менеджмент»—английское слово, в переводе оно означает «управление»... Общий менеджмент изучает общие принципы и закономерности управления социально-экономическими процессами (функции управления, управлентский цикл, стратегическое управление, мотивация, лидерство), реализуемые применительно к самым разным объектам управления. Так, например, стандартные функции **управления, или менеджмента** (выделено мной) (планирование, организация, мотивация и контроль), встречаются в жизни любой организации и в армейском подразделении, и на предприятии, и в коммерческой фирме, и в государственном учреждении, и в различных неформальных организациях. Специальный менеджмент рассматривает управление объектами с учетом их специфики: например, менеджмент в сфере услуг, муниципальный менеджмент, финансовый менеджмент... Специальный менеджмент может рассматривать также управление специфическими процессами или отдельные аспекты управления. Так, например,

широко известны такие виды специального менеджмента, как стратегический менеджмент, инновационный менеджмент и др.» [15, с.14].

Думаю, что когда авторы пишут «функции управления, или менеджмента» — это не оговорка, а именно их понимание терминов как одинаковых по содержанию.

Из такого отождествления следует и характерное достаточно распространенное определение понятия:

Управление (*administration, control, management* и др.) — в широком смысле — процесс поддержания функционирования или перевода системы из одного состояния в другое посредством целенаправленного воздействия на объект управления с целью изменения его состояния [15, с.15].

На мой взгляд, это определение совершенно неудачное, так как целью управления является не изменение состояния, а улучшение; это один из методов управления, отнюдь не универсальный, так как не всякое изменение состояния есть благо!

В современном мире сложились два подхода к роли управления и менеджмента в экономическом развитии и бизнесе в первую очередь.

В США и Европе считают науку менеджмента основополагающей для формирования специалистов по управлению людьми. В США насчитывается свыше тысячи учебных заведений, где преподается менеджмент и ведутся научные разработки по данной тематике. Подготовка бизнесменов и менеджеров в США является трехступенчатой: первая — бакалавр, вторая — магистр, третья — доктор философии. В европейских странах проблемам менеджмента также уделяется огромное внимание. Создана ведущая европейская ассоциация ЕМО (Европейский фонд развития менеджмента), куда входят около 300 центров обучения менеджеров.

Другой подход сформировался в Японии, где крупные фирмы сами готовят руководителей, т. е. происходит обучение опытом, когда старшие по должности учат младших. Процесс подготовки квалифицированного менеджера через планирование карьеры, обмен опытом, ротацию кадров и другие этапы занимает нередко десятки лет. Основой под-

готовки менеджеров считают практику, в то время как наука имеет общеобразующую роль. Так, в стране принято, что на предприятиях учатся все — от рабочего до управляющего фирмой. [15, с. 23].

Следует особо подчеркнуть, что менеджмент как наука возник в качестве методов управления производством, а в XX веке трансформировался в науку об управлении бизнесом. В отличие от менеджмента, управление как наука изучает проблемы управления всеми сферами общественной жизни, охватывает все сферы общественного развития, не только бизнес, в том числе государственное и муниципальное управление, управление общественной безопасностью и обороной, образованием, наукой, здравоохранением и так далее. Сегодня появились такие дисциплины, как государственное и муниципальное управление, управление персоналом, управление ценами и затратами, управление инновациями, стратегическое управление, управление проектами, экономический анализ и управление, и другие.

Более логично считать, что существует **общая теория управления**, и ее специфические дисциплины, занятые управлением экономикой, — Менеджмент, Организация производства, Управление персоналом, Управление государственными и муниципальными предприятиями, Анализ финансово-хозяйственной деятельности, и другие. Кстати, и сами авторы цитируемого учебника, несмотря на отождествление понятий «управление» и «менеджмент», тем не менее назвали свою книгу «Теория управления», тем самым фактически признавая более общий и приоритетный уровень именно понятия и науки управления.

Теория управления изучает принципы, методы и инструменты управленческого процесса, разрабатывает оптимальную, наиболее эффективную систему управления объектом управления. Из распространенных в науке несколько различающихся определений категории «управление» рекомендуется следующее наиболее емкое и краткое общесистемное определение:

Управление — это воздействие субъекта на объект управления с целью получения необходимого результата.

Под объектом и субъектом управления в экономике следует понимать не только отдельных людей или их группы, а все организации, занятые хозяйственной деятельностью, равно как и управленческие структуры, например управленческие компании. Поэтому управление экономикой можно определить как воздействие на процесс общественного труда с целью повышения жизненного уровня общества.

Разные авторы предлагают различные цели, например, максимизации прибыли, роста доли рынка и т. п. Такое понимание соответствует рыночному подходу к деятельности предприятий, но не соответствует национальному и глобальному характеру экономики. Предприятия должны работать не только на собственника, а на нужды всего общества, поскольку используют все ресурсы страны и условия деятельности, — территорию, природные, людские ресурсы, государственную систему, — поэтому главная цель управления экономикой шире, как ее формулируют в социальных государствах.

Цель управления в социальных системах — **рост благосостояния населения**.

Что значит управлять экономикой? Прежде всего, это значит — **выполнять основные функции управления**, к которым обычно относят планирование, организовывание, мотивацию, координацию, учет и контроль.

Задачи управления различаются в зависимости от сфер и сегментов управления. Главной задачей **управления производством** является обеспечение роста эффективности производства на основе постоянного совершенствования технического уровня, форм и методов управления, повышения производительности труда как важнейших условий получения и наращивания доходов предприятия.

Цель и задачи экономики.

Наиболее распространенное **определение: экономика** — это общественная наука, исследующая проблему наиболее эффективного использования экономических ресурсов, при котором достигается максимальное удовлетворение потребностей общества; говоря кратко, **это наука**

об оптимальном, т. е. наилучшем в конкретных условиях, использовании ресурсов.

На наш взгляд, общей для всех стадий и этапов экономического развития является следующая **цель**: это непрерывный процесс воздействия на объект управления (личность, коллектив, предприятие, отрасль, государство) для достижения оптимальных результатов при наименьших затратах времени и ресурсов.

В научной литературе в качестве основных обычно выделяются три экономические **задачи**:

1. Что должно производиться, т. е. какие из товаров и услуг надо производить и в каких количествах.

2. Как будут производиться товары и услуги, т. е. кем, с помощью каких ресурсов и каким способом они должны быть произведены.

3. Для кого предназначаются произведенные товары и услуги.

В разных сферах и сегментах экономической деятельности ставятся конкретные **дополнительные** задачи: это экономический рост, полная занятость, низкая инфляция, повышение экономической эффективности, сохранение и улучшение окружающей природной среды, и другие.

Экономика как наука изучает хозяйственную жизнь на двух уровнях: микроэкономическом и макроэкономическом.

Микроэкономика изучает хозяйственную среду, в которой работают отдельные хозяйствственные субъекты, существуют индивидуальные потребители, функционируют отдельные отрасли, рынки и другие микроэкономические единицы. Микроэкономика концентрирует внимание на изучении поведения конкретных экономических субъектов, ориентируется на детальное исследование отношений, складывающихся между различными предпринимателями, между предпринимателями и наемными рабочими, между продавцами и покупателями на отдельных рынках. Важнейшие показатели микроэкономики: объем производства, цена конкретного продукта, себестоимость его производства, численность работников на определенном предприятии, производительность труда.

Макроэкономика изучает экономику как единый организм, выделяя такие составляющие ее подразделения, как государственный сектор, домохозяйства, частный сектор и другие части целого экономического организма. Анализируются суммарные показатели: объем производства, общий уровень занятости, уровень цен. Макроэкономика рассматривает изменение этих важнейших показателей в среднесрочной и долгосрочной перспективе (при рассмотрении проблем экономического роста), текущие их колебания, тенденции и факторы влияния на развитие. Такой анализ позволяет в дальнейшем определить направления экономической политики государства, регулирующие действия государства, которые направлены на достижение наилучшего варианта социально-экономического развития общества.

Из других дисциплин управления экономикой особое значение имеет **организация производства**. Опыт экономического развития в XX веке показал, что главным фактором так называемого «экономического чуда», которого добивались отдельные страны и многие фирмы, была не форма собственности или особые качества людей (хотя это и имеет важное практическое значение), а высокий уровень организации производства, который в отдельные периоды демонстрировали США, СССР, Германия, Япония, Корея, а в последние десятилетия Китай.

Организация производства представляет собой комплекс мероприятий по сочетанию элементов живого труда и производственных процессов в пространстве и во времени, обеспечивающих рост эффективности производства. Разработка и внедрение эффективной организации производства является основополагающим направлением научно-технического прогресса, обеспечивающим непрерывность, пропорциональность и ритмичность работы всех звеньев предприятия.

Цель организации производства заключается в выборе и использовании наилучших форм и методов производства продукции (услуг) на предприятиях.

Задачи организации производства:

1. Создание продукции (услуг), соответствующих требованиям рынка.

2. Повышение эффективности производства, его технического уровня, механизации и автоматизации.

3. Развитие и расширение производства, стратегическое инвестирование как непрерывный процесс совершенствования производства.

Предмет управления производством — хозяйственные и производственные процессы деятельности организаций.

Объектом являются организации, ведущие предпринимательскую деятельность.

Резюмируя все научные подходы к управлению и их взаимосвязь с этапами развития общества, стоит отметить, что управление, став проявлением межличностных отношений, всегда носило субъективный характер и зависело от воли, энергии и организованности действий людей.

Механизм управления в системе управления экономикой является центральным, ключевым элементом, поэтому правильное его понимание и применение имеет решающее значение для развития и реализации той или иной экономической политики. Между тем в научной и учебной литературе, как российской, так и зарубежной, нет однозначного определения и понимания категории «механизм управления экономикой».

В теории и практике управления распространено упрощенное понимание механизма управления, когда описание модели или метода выдают за механизм управления; или документ, пусть и утвержденный на высоком уровне, подают как механизм управления. В действительности документ, если даже он определяет методический подход, представляет лишь один из элементов механизма управления. Часто забывают, что работающий механизм управления состоит из ряда элементов.

В наиболее солидном академическом труде российских ученых, «Экономической энциклопедии» (М., 1999 г.) в обобщенном виде понятие механизма управления хозяйственными процессами (хозяйственного механизма) определяется как «совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования, посредством которых осуществляются увязка и согласование обще-

ственных групповых и частных интересов, обеспечиваются функционирование и развитие экономики» [123, с. 421]. Аналогично понятие механизма управления организацией (предприятием) обычно рассматривается как совокупность организационных структур, функций и способов управления организацией (предприятием) [110, с. 26, 91].

Отметим сразу, что это определение сужает содержание механизма фактически до двух элементов, — *организационных структур и методов*, поскольку перечисленные в нем экономические структуры, институты, формы представляют собой разновидности организационной структуры.

В западной литературе по управлению предприятием понятия «методов» и «механизмов» управления фактически отождествляются. Например, Вильям Дж. Стивенсон в объемистой работе «Управление производством» (М., 1999 г.) в качестве механизма управления рассматривает «общие подходы к выработке производственных решений, включая использование моделей, количественные методы, анализ сбыта и системный подход» [99, с. 36]. Майкл Р. Байе под управлением производством понимает «способы, при помощи которых менеджер руководит использованием ограниченных ресурсов таким образом, чтобы достичь поставленной цели наиболее эффективным способом» [7, с. 22-23]. Отождествление механизмов и методов управления очевидно и в работах других западных экономистов.

Научный подход заключается в том, что механизм управления экономикой представляет совокупность элементов, в которой основные:

- 1) *кадры;*
- 2) *организационная структура;*
- 3) *общие принципы;*
- 4) *основные методы;*
- 5) *инструменты (законы, указы, постановления, программы и т. п.);*
- 6) *информационно-техническая база.*

Основные элементы модели управляемой экономики показаны на рис. 1.2.

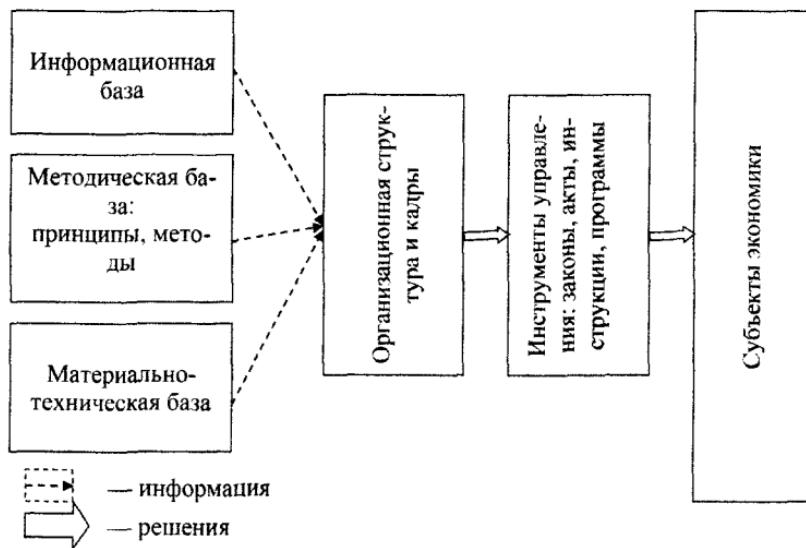


Рис. 1.2. Общая структура механизма управления экономикой

С позиций методологии механизм управления современной экономикой должен быть организационно-экономическим, то есть включать **как организационные, так и экономические методы управления**.

Практика управления экономикой должна использовать адекватный механизм управления. **Необходимо организовать системный подход к управлению**, поскольку система работает лучше, чем отдельные, не скоординированные элементы.

1.3. Историческое развитие практики управления экономикой до начала XXI века включительно

Наука и практика управления экономикой на всех этапах развития отнюдь не совпадали даже в основных чертах, и для каждого периода трудно однозначно определить, что было впереди. Но очевидны взаимозависимость и взаимное влияние как уроков практики, так и гипотез науки; например, экономические кризисы всегда понуждают анализировать принимавшиеся решения, а научные абстракции

вызывают желание их реализовать, к примеру, идеалы социализма и коммунизма. Пожалуй, можно признать как тенденцию возрастание роли науки в управлении экономикой, начиная с математики до искусственного интеллекта сегодня, в начале XXI века.

Практика управления экономикой (первоначально хозяйством) зародилась одновременно с началом регулярного ведения хозяйства, дату которого можно обозначить лишь в широком интервале, ориентировочно 10-15 тысяч лет назад. Иначе и быть не могло, поскольку потребность в управлении возникает лишь при осуществлении хозяйственной деятельности.

Используя привычную для российской науки периодизацию развития человеческого общества, можно сказать, что при **первобытно-общинном** строе, где ведение хозяйства в основном сосредоточивалось на собирательстве, охоте и рыболовстве, модель управления хозяйством сводилась к подчинению младших по возрасту старшим. В дальнейшем, в поздней стадии этого общества, возглавлять процесс управления стали не только наиболее опытные и старшие по возрасту, но и наиболее влиятельные представители рода, племени, получавшие статус вождей, и это подтверждают археологические данные. Однако хозяйственная деятельность имела нетоварную направленность, а обмен носил случайный характер, поэтому и преобладали две функции управления, — простейшее организовывание труда и распределение продуктов.

Замечание 1. Понятие «модели управления», используемое современными российскими учеными, по мнению автора требует уточнения. Вот например типичное определение в солидной работе статуса учебника:

«В широком смысле «модель» — это аналог (изображение, описание, схема, план и т.п.) какого-либо объекта, процесса или явления, которые для того, кто осуществляет моделирование, являются оригиналом.» [103, с. 25].

Такое понятие «модели управления», тем более управления экономикой, представляется узким, чисто техническим и не отражающим сущность управления, которая заключается в воздействии субъекта на объект управления для достижения необходимого результата. В настоящей работе будет

использоваться определение «модели управления» как **описание системы взаимосвязей и взаимозависимостей субъекта и объекта управления**.

На следующей стадии развития общества, **рабовладельческой**, формируется система управления экономикой, сначала в родоплеменной форме, а затем и в форме государств (княжеств, полисов, царств и империй). В этот исторический период еще преобладало натуральное хозяйство, а основными видами хозяйственной деятельности были скотоводство и земледелие, поэтому и управление хозяйством сосредоточивалось в рамках латифундий, поместий, наделов. Однако довольно широкое развитие получили ремесленничество и торговля, которые сосредоточивались в городах, что привело к усложнению системы управления экономикой и появлению прослойки управляемцев. В их обязанности входили, как правило, распределение работ, надзор за трудовой деятельностью и бытом рабов, учет, сохранение и приумножение результатов труда, хозяйственной деятельности. На развитой стадии рабовладельческого общества, например, в Древней Греции и Риме, сложились базовые элементы товарного производства, прежде всего разделение труда и торговля, что вызвало расширение функций управления, в частности функции контроля, а также законодательное оформление норм и правил хозяйственной деятельности. По существу первые своды (кодексы) законов, например, кодекс законов царя Хаммурапи (середина XVIII века до н. э., 282 закона), еще в рабовладельческом обществе положили начало научному формированию теории управления экономикой.

Период **феодализма** в истории цивилизации был достаточно длительным, и его рамки можно условно обозначить с 6 до 17 веков, в Азии и Африке даже до 18-19 веков н. э. Характерными особенностями этого периода являются переход от рабовладения к феодальной зависимости, и господствующее влияние в общественных и в том числе экономических отношениях религий, — буддизма, христианства и ислама. Система управления как странами и народами, так и экономикой создавалась под сильным влиянием религиозных представлений и норм.

Переход к феодализму происходил вслед за крушением Римской империи и ослаблением других государств, например Византийской империи и Киевской Руси. Конечно, тенденция не была одновременной и однозначной, свидетельством чего явилось возникновение Империи Монголов, Османской империи, Московского царства во второй половине средневековья, однако в первой половине феодализма преобладала тенденция раздробления и ослабления государств, что тормозило развитие экономики и управления.

Среди религиозных догм важнейшей для управления людьми была, вероятно, догма о послушании власти, а в экономике — о послушании господам, хозяевам, владельцам земель, угодий и даже владельцам тех людей, которые из рабов стали крепостными или зависимыми. Соответственно этой догме и другим религиозно-этическим нормам в основе управления был принцип жесткого личного принуждения, и в этом отношении система управления не сильно отличалась от рабовладельческой, хотя и стала более гуманной. Это отмечали и западноевропейские исследователи, например М. Вебер:

«Во всяком случае, за каждым хозяйством стоит и, согласно указаниям исторического опыта, должным образом стояло начало принуждения — ныне государственного, в прежние эпохи личного, часто сословного.» [11, с.9]

Замечание 2. Нельзя не упомянуть в этой связи распространяемую до сих пор разными лжеучеными клевету о рабстве русского народа. Факты таковы, что в Древней Руси рабство вообще было гораздо менее распространено, чем в других странах; а после создания Московского царства (XV век) и до отмены крепостного права (1861 г.) доля крепостных в России всегда была менее 50% населения, в то время как даже в «демократической» Западной Европе гораздо более, от 60 до 70%, то есть население России было лично более свободно (не говоря уже о странах Азии).

Основной формой производства стали относительно самостоятельные крестьянские хозяйства, а структура управления сложилась в виде т. н. «феодальной лестницы», в которой наибольшую роль в управлении играли независимые от государя феодалы, владельцы земли в виде лен, феодов,

наделов. При этом правовая база хозяйственной деятельности также трансформировалась в пользу феодалов и региональных интересов мелких государств, на которые распалась Римская империя, приобрела местнический характер, что также не способствовало развитию экономики. Эта правовая череззолосица дополнялась вмешательством церкви в мирские и хозяйственные отношения, доходившим до борьбы с государственной властью (пример — «Хождение в Каноссу», результатом которого стала временная победа в 1077 г. папы Григория VII над императором Священной Римской империи Генрихом IV). Феодальная раздробленность и ослабление государственной власти способствовали тому, что война стала главным способом решения имущественных споров, причем и между мелкими феодалами, т. н. «частные войны», что приносило огромный вред экономике.

В завершающий период феодализма, началом которого условно можно считать окончание «Столетней войны» между Францией и Англией (1453 г.), происходило постепенное укрепление государственной власти, развитие городов как центров ремесел и торговли, зарождались рыночные отношения, формировалась колониальная система и создаются предпосылки для становления мирового хозяйства. Расширение рыночных отношений в недрах феодального общества дало толчок развитию как науки, так и практики управления экономикой. Происходит «реформация» к более цивилизованным отношениям между господствующим феодальным классом и зависимой массой населения на основе права частной собственности и возросшей роли государства в экономике. Это выразилось в расширении законодательства и договорных отношений, смягчении повинностей и наказаний, ослаблении религиозного влияния в экономике. Наиболее видными идеологами новых экономических отношений стали Н. Макиавелли, М. Лютер и другие, утверждавшие отход от христианской морали к буржуазному меркантилизму. Права и рычаги управления экономикой, в первую очередь деньги, все шире переходят к собственникам промышленных и торговых предприятий. Но практика управления экономикой сводилась к единоличному руководству собственника или доверенного лица.

(управляющего) всеми сторонами хозяйственной деятельности, то есть оставалась линейной и по существу довольно примитивной.

На смену феодализму пришел **капитализм**, который представляет собой более развитое индустриальное общество с господством буржуазии. Капиталистические отношения зародились в системе феодализма уже в 17 веке, первоначально, как известно, получили наибольшее развитие в Англии и Голландии; важнейшую роль в этом сыграла мировая торговля благодаря флоту, а для Англии также колоссальный пиратский грабеж испанских кораблей с награбленными в Новом Свете богатствами (вот от кого заимствован лозунг «грабь награбленное!»). Миф о первоначальном накоплении в Англии благодаря овцеводству К. Маркс раздул вынужденно, так как в Европе ему оставаться было невозможно и податься далее некуда, посему критика английской власти для него была весьма опасной. Завоевавшие Англию норманны приучили англосаксонских правителей к грабежам как наиболее быстрому способу обогащения, но в ходе Столетней войны Франция выгнала их с континента, и островитяне переориентировались на морской разбой, который принес им громадные богатства благодаря отсталости всего мира. Достаточно привести две цифры: в 18 веке доля Индии в мировой экономике была 30%, а после захвата Англией к концу 19 века упала до 1% [РГ-24, 15.02.2017 г.]. Вот истинное лицо наиболее продвинутого капитализма; и сегодня Англия принимает и защищает, не выдает воров из других стран, даже из России.

Формирование и развитие капитализма сопровождалось колоссальными, невиданными до того времени успехами в хозяйственной деятельности, прежде всего в промышленном производстве. Надо отметить появление мануфактур как новой формы организации предприятий, предтечи фабричной организации производства и крупного машинного производства, создание парового двигателя, внедрение новых машин в текстильной промышленности, переход от ручного труда к механизированному во многих отраслях, строительство железных дорог и другие технические изменения, названные впоследствии **промышленной револю-**

цией. Ее результатом стало создание в европейских странах и США индустриального мирового хозяйства.

Мощный экономический рывок и расширение рыночных отношений в западноевропейских странах, США, России оказали позитивное влияние на развитие науки и практики управления экономикой. Наиболее благоприятные условия для этого сложились в США во второй половине 19 века, и страна заслуженно стала пионером не только в науке, но и в управлении. В стране возникли научные школы менеджмента (управления бизнесом), в создании которых активное и ведущее участие принимали предприниматели, благодаря чему наука была непосредственно **связана с практикой**.

В США, западноевропейских странах, несколько позднее и в России происходила концентрация производства и капитала, предприятия, банки и торговые фирмы превращались в гигантские концерны с десятками тысяч работающих, и единоличное линейное управление хозяйственной деятельностью таких гигантов становилось не только малоэффективным, но и невозможным. В силу этого процесс управления усложнился, изменилась структура управления, сформировалась специальная каста управленцев, специализирующихся на выполнении отдельных функций. В аппарате управления компаниями возникли целые специфические подразделения, занятые определенными видами управленческой деятельности, например, оплатой труда, нормированием, контролем, и т. д. Управление на высшем уровне все более приобретало коллегиальный характер в виде советов управляющих, советов директоров по направлениям и т. п. формах. По существу в конце 19 — начале 20 веков была заложена основа современной системы управления бизнесом, которая в дальнейшем, безусловно совершенствовалась, но сохранила родовые черты системы развитого капитализма.

Социалистическая система хозяйства и ее влияние на современную практику управления.

Относительно успешное развитие капитализма в начале 20 века, особенно в России, США и Германии, было прервано Первой Мировой Войной 1914-1918 гг. и последовавшим

за ней крушением четырех евроазиатских империй — Российской, Германской, Австро-Венгерской и Османской. Возникшим из этих империй странам потребовалось в общей сложности около 10 лет, чтобы восстановить разрушенное хозяйство. Сильно пострадала в результате войны также экономика Франции, Англии, в меньшей мере и других участниц войны, так что и им потребовалось время и усилия на восстановление; лишь США нажились на войне и из должника европейских стран превратились в крупнейшего кредитора. Но не успели страны-победители насладиться плодами победы, как грянула «Великая депрессия» 1929-1936 гг. в США, которая затронула и другие страны.

Сначала мировая война, а затем экономический кризис вызвали необходимость реорганизации управления экономикой в ведущих капиталистических странах, и в годы войны она происходила быстро, а затем до 1930 г. сравнительно медленно. Но еще большее влияние, чем «Великая депрессия» 1929 г., на управление экономикой оказало возникновение СССР и принципиально другой советской хозяйственной системы, которая также не сразу вышла на магистральный путь. Поэтому целесообразно рассмотреть параллельно развитие практики управления в капиталистической и социалистической (после 1945 г.) хозяйственных системах.

На взгляд автора, советская система хозяйства, сформировавшаяся в основном к 1930 г., имела три принципиальных отличия от капиталистической:

- преобладание общественной собственности на средства производства;
- централизованное государственное управление народным хозяйством;
- планомерный характер развития.

И эти отличия стали серьезными преимуществами СССР, обеспечившими условия для невиданного до того промышленного развития, в результате которого советская экономика по масштабу производства за 10 лет стала второй в мире (после США). Сегодня это исторический факт, который еще пытаются опровергнуть наиболее лживые и невежественные «историки» мифами о «рабском» труде в СССР, огромном вкладе заключенных и т. п.; достаточно лишь заметить, что

наибольшее количество заключенных в 1939 г., 2,5 миллиона человек, составляло менее 2% трудящихся страны.

Серьезные ученые и политики в мире увидели эти преимущества советской системы и искали способы использовать их в условиях частнособственнического рыночного хозяйства. Среди ученых видный научный вклад внес Д. М. Кейнс, который оценил важную роль государственного управления экономикой, и настаивал на регулирующей роли государственной власти; а среди политиков, пожалуй, избранный в период «Великой депрессии» президент США Ф. Д. Рузвельт, реформировавший законодательство и использовавший рычаги государственной власти для выхода из кризиса, в дальнейшем и для перестройки экономики во время Второй мировой войны. Рузвельт не был «большим ученым», в отличие от И. Сталина, которого даже занесли в книгу рекордов Гиннеса как самого читающего политика мира, но безусловно выдающийся государственный деятель, обладавший здравым умом и мужеством, позволившими ему использовать чуждые для «свободного» рынка методы советского хозяйствования. Благодаря своим личным качествам Рузвельт остался как руководитель страны на голову выше всех последующих политиков; к примеру, современный президент США Д. Трамп достаточно необычен, даже экстравагантен, и обладает практической смекалкой, заметно умнее конкурентов по выборам, но не обладает кругозором и мужеством Рузвельта, вследствие чего пытается рыночными методами шантажа и запугивания сохранить мировое господство США, что безусловно не остановит их ослабление. Ф. Рузвельт осознал необходимость государственного управления и решительно вмешался в экономические процессы путем организации общественных работ, ужесточения контроля над банками и бизнесом, государственного финансирования бизнеса. Благодаря активному государственному вмешательству была преодолена стихийность бизнес-процессов, а в годы Второй мировой войны и проведена тотальная мобилизация экономики на военные нужды.

После Второй мировой войны была создана мировая социалистическая система, и влияние советской практики управления распространилось не только на страны «народ-

ной демократии», но и на весь мир. Наиболее очевидным фактом явилось почти повсеместное применение **планирования** путем создания комитетов и даже министерств по планированию (например, на Тайване). Не меньшее влияние на экономику оказала советская социальная система более справедливого распределения благ, практически на всех континентах и большинстве стран. Это выражалось в участии всего населения, включая женщин, в выборах в органы власти, гуманизации законодательства о труде, образовании, здравоохранении; появились даже понятия «шведского» или «скандинавского» социализма, элементов социализма в Западной Европе, Латинской Америке (Аргентина, Куба), Азии (Индонезия, Вьетнам), Африке.

Таким образом, ретроспективный обзор мировой практики управления экономикой и жизнью общества показывает, что государственные институты играют все более важную роль в управлении.

Глава 2. Функции управления экономикой

2.1. Классификация общих функций управления экономикой

Функции управления вообще рассматриваются как конкретные виды управленческой деятельности, отличающиеся по содержанию. Однако в российской и мировой науке классификации функций управления, как и производственного менеджмента, различаются иногда весьма существенно, при этом имеет место явная путаница. Например, в относительно новом российском учебнике по управлению затратами в качестве функций управления выделены три — (1) разработка решения, (2) реализация решения, (3) контроль, а реализуются они, по мнению авторов учебника, через «элементы управленческого цикла», за которые принимаются прогнозирование, планирование, организация, координация и регулирование, активизация и стимулирование, учет, анализ [108, с. 16].

В приведенной классификации переставлены местами этапы управленческого процесса и функции. Действительно, по содержанию то, что авторы учебника называют функциями управления (разработка решения, реализация решения, контроль), представляет собой этапы управленческого процесса, осуществляемые именно в той последовательности, в которой они перечислены. В то же время названные «элементами» управления планирование, организация, стимулирование, учет и другие работы представляют собой различные виды управленческой деятельности, то есть именно функции, и не соответствуют понятию «элементы». В теории управления понятию «элементы» соответствуют три составные части, — кадры, информация, техника, каждая из которых

имеет свой определенный состав; например, в составе техники (орудий труда) выделяют вычислительную технику, множительную технику, средства связи, средства регистрации информации.

Наиболее распространенной является классификация функций управления, содержащаяся в отечественном учебнике «Управление организацией», получившем премию правительства РФ: 1. Планирование; 2. Организовывание; 3. Координация; 4. Мотивация; 5. Контроль [110, с. 71]. Но, как это ни удивительно, авторы учебника не включили в перечень важнейшие функции учета и анализа. Эта же классификация приводится и в ряде других изданий.

Следует отметить, что даже новейшие работы по теории управления страдают неполнотой и не отвечают в полной мере требованию системности и значимости. В частности, в последнем издании учебника «Теория управления» А.Л. Гапоненко, М.В. Савельевой выделены следующие общие функции управления: анализ; прогнозирование и планирование; организация и координация; коммуникация; мотивация и стимулирование; контроль и мониторинг; обучение [15, с. 40-48]. Авторы по каким-то причинам не включают такую базисную функцию управления, как учет, а в то же время добавили функции обучения, коммуникации, которые к основным функциям управления можно отнести только с большим субъективным желанием.

Подходы зарубежных ученых к определению и классификации функций производственного менеджмента также неоднозначны. Так, в капитальном труде Вильяма Дж. Стивенсона для всех типов организаций выделяются три общие функции:

«Типичное предприятие имеет три основных направления деятельности: финансы, маркетинг и производство. Эти три функции, и другие вспомогательные функции, исполняют различные, но *связанные между собой* действия, необходимые для успешной работы предприятия» [99, с.23]. Существуют другие вспомогательные функции, которые связаны с производством, финансами и маркетингом. Среди них – бухгалтерия и отдел снабжения.» [99, с.27]. Среди прочих функций управления автор описывает также деятельность

отдела кадров, отдела по связям с общественностью, сбыта, технического обслуживания [99, с.28 – 29].

Основоположник ведущей «иерархической» школы западного менеджмента Анри Файоль для всех предприятий выделял «шесть групп операций, или *существенные функции*...

1. Техническая функция.
2. Коммерческая функция.
3. Финансовая функция.
4. Страховая функция.
5. Учетная функция.
6. Административная функция» [109, с. 9-11].

Анализ применяемых российскими и зарубежными учеными классификаций свидетельствует о значительных различиях классификаций общих функций управления и производственного менеджмента.

С учетом практики управления на предприятиях промышленности, содержания функций управления целесообразно за основу принять классификацию функций управления, содержащуюся в учебнике «Управление организацией», в котором выделяется пять функций [110], дополнив ее с учетом особенностей современного реального управления.

Изучение российской практики управления в крупных и средних предприятиях показало, что на предприятиях реализуется ряд важных функций, которые не выделены как самостоятельные в научной и деловой отечественной литературе. Представляется необходимым дополнить базисную классификацию тремя функциями управления, к которым относятся функции **учета, анализа и калькулирования**.

Таким образом, восемь функций имеют важнейшее значение в управлении на предприятиях промышленности.

В управлении везде первостепенное значение имеет функция *учета*, поскольку учет является фактической основой, информационно-аналитической базой для принятия решений; даже удивительно, почему про эту базисную функцию в учебниках забывают. Поэтому в управлении учетную функцию целесообразно выделить в качестве обосновенной, принимая во внимание ее важность и сложность.

В практике управления предприятиями и организациями также обычно выделяется функция *анализа* ввиду ее важно-

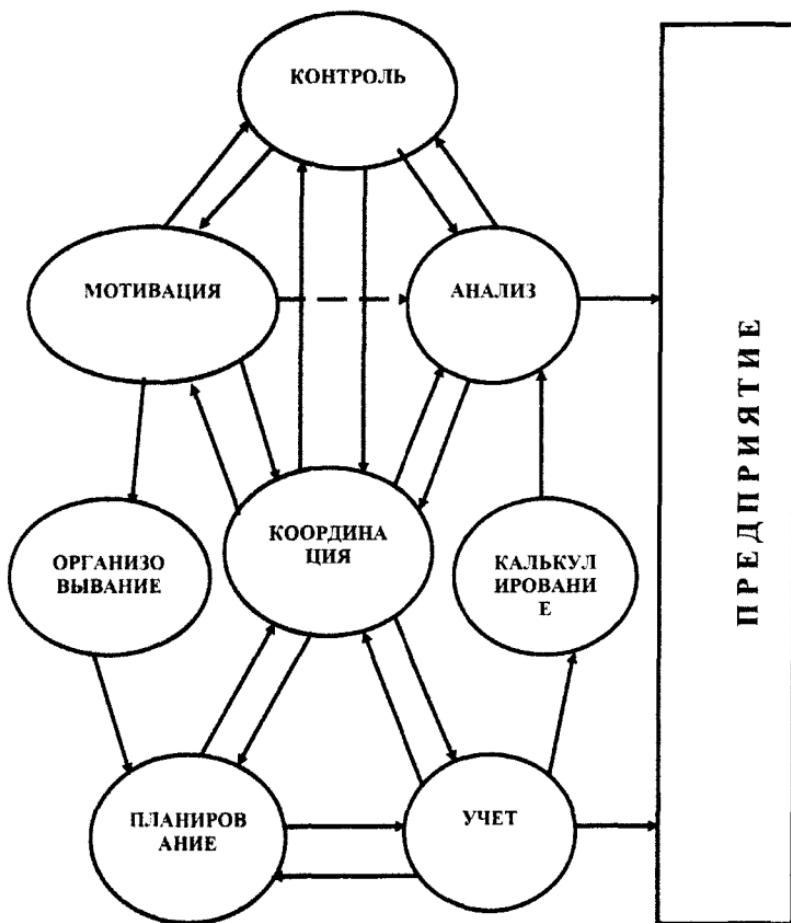


Рис. 2.1. Взаимосвязи важнейших функций управления

сти и сложности. Во многих организациях имеются специалисты-аналитики, которые вынуждены основное внимание уделять анализу затрат и других экономических показателей. Этот вид деятельности заслуживает классификации в виде отдельной функции в управлении.

Кроме того, в управлении целесообразно выделить специфическую функцию *калькулирования* затрат ввиду ее важного самостоятельного значения. Калькулирование, то есть исчисление себестоимости конкретной продукции, необходимо для решения целого ряда задач, в том числе такой первостепенной задачи, как ценообразование.

Поскольку значение функций, как показывает практика, зависит и от того, в какой сфере хозяйства они реализуются, для управления важны анализ и оценка роли каждой из функций.

Содержание работ по управлению весьма разнообразно, оно распространяется на все стадии жизни продукции и все сферы деятельности, так что на первый взгляд трудно выделить главное содержание и главную функцию управления производством. На разных стадиях производственного процесса, в различных сферах деятельности и сегментах управления (например, финансового менеджмента или маркетинга) роль каждой из функций неодинакова; в частности, в финансовом менеджменте наиболее важной представляется функция планирования, в то время как в маркетинге — функция организовывания. В то же время все функции взаимосвязаны между собой и переплетаются друг с другом, поэтому общее правило заключается в том, что для обеспечения успешной деятельности предприятия постоянно должны осуществляться все основные функции.

2.2. Планирование как главная функция управления

Планирование — это разработка системы количественных и качественных показателей деятельности, в которых определяются темпы и пропорции развития данного предприятия, как в текущем периоде, так и на перспективу. Планирование является центральным звеном всей системы хозяйственного механизма управления и регулирования производства. Работа предприятий без плана в принципе невозможна, так как для бесперебойной работы необходимы согласованные поставки сырья, материалов, топлива, энергии, транспортные и другие услуги. В условиях рыночной экономики успех деятельности фирмы и даже отдельного бизнесмена в значительной степени определяется тем, насколько грамотно управляющая система оценивает развитие событий и реализует процесс планирования. С полным основанием можно утверждать, что отказ от планирования экономического развития в России, ликвидация Госплана СССР, осуществленные в начале рыночных реформ, были

грубейшей ошибкой правительства, которая не исправлена в полной мере до сегодняшнего дня.

Первым шагом к восстановлению планирования экономического развития стал Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ.

В главе 3. «Система стратегического планирования», Статье 7 изложены следующие принципы стратегического планирования:

1. Организация и функционирование системы стратегического планирования основываются на принципах единства и целостности, разграничения полномочий, преемственности и непрерывности, сбалансированности системы стратегического планирования, результативности и эффективности стратегического планирования, ответственности участников стратегического планирования, прозрачности (открытости) стратегического планирования, реалистичности, ресурсной обеспеченности, измеряемости целей, соответствия показателей целям и программно — целевым принципам.

В Статье 8. «Задачи стратегического планирования» дан следующий перечень основных задач.

«Основными задачами стратегического планирования являются:

1) координация государственного и муниципального стратегического управления и мер бюджетной политики;

2) определение внутренних и внешних условий, тенденций, ограничений, диспропорций, дисбалансов, возможностей, включая финансовые, социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отдельных отраслей и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации;

3) определение приоритетов социально-экономической политики, целей и задач социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отдельных отраслей и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации;

4) выбор путей и способов достижения целей и решения задач социально-экономической политики Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, обеспечивающих наибольшую эффективность использования необходимых ресурсов;

5) формирование и проведение комплекса мероприятий, обеспечивающих достижение целей и решение задач социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации;

6) определение ресурсов для достижения целей и решения задач социально-экономической политики и социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации;

7) координация действий участников стратегического планирования и мероприятий, предусмотренных документами стратегического планирования, по срокам их реализации, ожидаемым результатам и параметрам ресурсного обеспечения;

8) организация мониторинга и контроля реализации документов стратегического планирования;

9) научно-техническое, информационное, ресурсное и кадровое обеспечение стратегического планирования;

10) создание условий, обеспечивающих вовлечение граждан и хозяйствующих субъектов в процесс стратегического планирования» [113].

К сожалению, этот закон по настоящему не заработал по двум причинам:

— действие закона распространяется только на государственные предприятия, причем далеко не на все, а без соответствующей координации с планами других предприятий и организаций реальный план невозможен;

— не определены органы государственного управления, ответственные за планирование развития национальной экономики, их функции, права и обязанности.

Естественно, что закон, исполнение которого не организовано, и не исполняется.

2.2.1. Организация планирования на предприятии

Функция планирования предполагает разработку и корректировку плана, включающего предвидение, обоснование, конкретизацию и описание деятельности хозяйственного субъекта на ближайшую и отдаленную перспективу с указанием конечного результата. Организация планирования на предприятии включает:

- цель деятельности предприятия и его структуры на плановый период, количественно выраженную системой установленных показателей (с указанием видов выпускаемой продукции и характера работ);
- средства достижения цели (финансовые, материальные и трудовые);
- увязку целей и средств по этапам на весь период действия плана;
- этапы и сроки выполнения работ;
- исполнители плана по срокам и видам работ;
- методы, этапы и средства контроля выполнения плана.

Практически вся система хозяйственного управления и регулирования производства строится на методах планирования. Завершение одного этапа работы служит началом следующего этапа. Связать все этапы производственного процесса без помощи планирования невозможно.

Система планов предприятия

В соответствии с горизонтами планирования (периодами, на которые составляются планы) различают долгосрочное (или перспективное, от 10-15 лет и более), среднесрочное (3-6 лет), текущее (1-3 года) и оперативное планирование (в пределах 1 года). Формулировка стратегических, тактических и текущих целей предприятия, выработка политики, конкретизация ожидаемых результатов, расчет предполагаемых значений основных технико-экономических показателей — все это составляет содержание

процесса планирования. В целом перспективное, среднесрочное, текущее и оперативное планирование взаимосвязаны и образуют единую систему.

Перспективное планирование основывается на прогнозировании, его нередко называют стратегическим планированием. С его помощью прогнозируются перспективная потребность в новых видах продукции, товарная и сбытовая стратегия предприятия по различным рынкам сбыта и т.д. Долгосрочный план, обычно на 10-15 лет, имеет проблемно-целевой характер. В нем формулируется экономическая стратегия деятельности предприятия на длительный период с учетом расширения границ действующих рынков сбыта и освоения новых. Число показателей в плане ограничено.

В среднесрочном плане конкретизируются цели и задачи долгосрочного плана. Объектами среднесрочного планирования являются организационная структура, производственные мощности, капитальные вложения, потребности в финансовых средствах, исследования и разработки, доля рынка, трудовые и материальные ресурсы.

Текущие, обычно годовые планы разрабатываются в разрезе среднесрочного плана и уточняют его показатели. Структура и показатели годового планирования различаются в зависимости от объекта и подразделяются на заводские, цеховые, бригадные.

Оперативное планирование уточняет задания текущего годового плана на более короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час) и по отдельным производственным подразделениям: цех — участок — бригада — рабочее место. Такой план служит средством обеспечения ритмичного выпуска продукции и равномерной работы предприятия и доводит плановое задание до непосредственных исполнителей — рабочих, ИТР, служащих.

Бизнес-план как форма управления, его содержание

Особое место в системе планов развития предприятий занимает **бизнес-план**. Этот вид планирования стал использоваться в России сравнительно недавно — лишь

в начале 1990-х годов; ранее в СССР выполнялось аналогичное по содержанию технико-экономическое обоснование (ТЭО) проекта. С помощью бизнес-плана обосновывается создание нового производства или фирмы и обеспечения прибыльности хозяйственной деятельности.

Бизнес-план должен дать ответы предпринимателю на следующие вопросы:

- какой вид продукции или какое новое дело выбрать для выхода на рынок;
- какие ресурсы и в каких количествах потребуются для организации производства;
- каковы будут затраты на организацию производства, текущие затраты на производство и реализацию продукции и услуг;
- какой может быть рыночная цена на данную продукцию и прибыль собственника.

Бизнес-план является одним из современных методов обоснования нового направления развития для руководства компаний, независимо от ее размеров, сферы и масштабов деятельности. Прежде чем начать предпринимательскую деятельность, надо быть уверенным, что она будет приносить доход, достаточный для обеспечения нормальной жизни предприятия, обслуживания текущих расчетов с поставщиками и кредиторами и расширения производства. Разработка бизнес-плана является необходимым условием его кредитования банками.

Бизнес-план включает обычно следующие 11 разделов:

1. Резюме (или выводы и рекомендации по деятельности предприятия).
2. Характеристика производимого продукта (работ, услуг).
3. Оценка рынка сбыта продукции (работ, услуг).
4. Анализ конкуренции на рынке сбыта.
5. Стратегия маркетинга.
6. План производства.
7. Организационный план.
8. Юридический план.
9. Оценка риска и страхование.
10. Финансовый план.
11. Стратегия финансирования.

Методика UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) предусматривает более детализированную структуру бизнес-плана.

1. Резюме.

- Идея развития.
- Общие исходные данные и условия.
- Описание образца нового товара.
- Оценка опыта предпринимательской деятельности.
- Оценка рынка сбыта.
- Описание потребителей нового товара.
- Оценка конкурентов.
- Оценка собственных сильных и слабых сторон относительно конкурентов.

2. План маркетинга.

- Цели маркетинга.
- Стратегия маркетинга.
- Финансовое обеспечение плана маркетинга.

3. План производства

- Изготовитель нового товара.
- Наличие и требуемые мощности производства.
- Материальные факторы производства.
- Описание производственного процесса.

4. Организационный план

- Организационно-правовая форма собственности фирмы.
- Организационная структура фирмы.
- Распределение обязанностей.
- Сведения о партнёрах.
- Описание внешней среды бизнеса.
- Трудовые ресурсы фирмы.
- Сведения о членах руководящего состава.

5. Финансовый план

- План доходов и расходов.
- План денежных поступлений и выплат.
- Сводный баланс активов и пассивов фирмы.
- График достижения безубыточности.
- Стратегия финансирования (источники поступления средств и их использование).

- Оценка риска и страхование.

6. Приложение

Методика ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития) предусматривает следующую структуру бизнес-плана:

1. Титульный лист.
2. Меморандум о конфиденциальности.
3. Резюме.
4. Предприятие.
 - а. История развития предприятия и его состояние на момент создания бизнес-плана, описание текущей деятельности.
 - б. Собственники, руководящий персонал, работники предприятия.
 - с. Текущая деятельность.
 - д. Финансовое состояние.
 - е. Кредиты.
5. Проект.
 - а. Общая информация о проекте.
 - б. Инвестиционный план проекта.
 - с. Анализ рынка, конкурентоспособность.
 - д. Описание производственного процесса.
 - е. Финансовый план.
 - ф. Экологическая оценка.
6. Финансирование.
 - а. Графики получения и погашения кредитных средств.
 - б. Залог и поручительство.
 - с. Оборудование и работы, которые будут финансироваться за счёт кредитных средств.
 - д. SWOT-анализ.
 - е. Риски и мероприятия по их снижению.
7. Приложения.

Бизнес-план начинается с *резюме*. Оно пишется после разработки остальных разделов бизнес-плана, когда достигнута полная ясность во всех аспектах проекта. Работа над резюме

чрезвычайно важна, поскольку именно от благоприятного впечатления резюме на инвесторов зависит дальнейшее рассмотрение проекта и выделение финансовых средств.

Объем резюме не должен превышать четырех машинописных страниц. Оно должно быть изложено четко, лаконично и предельно просто, с минимумом специальных терминов. Максимальное внимание уделяется разъяснению целей и задач, их решению. Показываются обоснованные преимущества новой продукции (работы, услуги). Указываются название и адрес предприятия, имена и адреса учредителей, основные положения предлагаемого проекта, стоимость проекта, потребность в финансах.

Последняя страница резюме должна быть посвящена основным финансовым результатам, которые планируется получить от проекта (производства) в будущем. При этом необходимо привести сведения о прогнозных объемах продаж на ближайшие годы, выручку от продаж, затраты на производство, расчетную прибыль, уровень рентабельности производства, продукции, период возврата капитальных вложений, в течение которого гарантировано возвращение взятых у инвесторов (банков) средств, кредитов.

Основная часть бизнес-плана начинается с характеристики производимого продукта (работ, услуг), предлагаемого будущим покупателям, ради производства которого осуществляется весь проект. При этом следует знать, что инвесторы выделяют средства на производство только в том случае, если будет достигнута полная ясность и предельная четкость в ответах на такие вопросы:

- Какие потребности призван удовлетворять проектируемый продукт (работа, услуга)?
- Что в нем особенного и почему потребители будут отличать его от товаров (работ, услуг) конкурентов и предпочтать его им?
- Какими патентами или авторскими свидетельствами защищены особенности нового продукта (работ, услуг), технологии и т. п.?

Очень важно иметь наглядное изображение или образец нового товара. Трудно и практически невозможно получить деньги под идею, которая еще не привела к появлению хотя

бы одного экземпляра нового товара. Поэтому в раздел необходимо включить хотя бы фотографию или рисунок нового товара (если нет реального образца), позволяющие составить о нем достаточно четкое представление.

В этом же разделе бизнес-плана должна содержаться примерная оценка той цены, по которой можно будет продавать новый товар, его себестоимость и прибыль с единицы товара и годовая (на весь производимый объем). Необходимо четко охарактеризовать основные качества нового товара, преимущества его дизайна, особенности упаковки, тары, транспортировки, хранения, маркировки, а также, если это техническое изделие, описать и разработать одновременно с производством товара и систему организации его сервиса. Все это достаточно важно в условиях жесткой конкуренции при торговле на мировом и внутреннем рынке.

Оценка рынка сбыта продукции (работ, услуг). Этот раздел бизнес-плана должен быть разработан глубоко и полно. Опыт показывает, что неудача большинства провалившихся коммерческих проектов и производств связана, как правило, со слабым изучением рынка и переоценкой его емкости (спроса). Поэтому разработка данного раздела, занимающего 3-5 страниц, требует предварительного сбора и обработки первичной информации.

Самые первые сведения – это поиск сегмента или сегментов рынка, имеющего интерес (потребность) и спрос (наличие денег) на новый проектируемый продукт (работы, услуги). Эта чрезвычайно сложная и трудоемкая задача маркетинга требует серьезного изучения и прогнозирования рынка, т. е. поиска ответов на вопросы: кто, почему будет готов купить новую продукцию на протяжении ближайших двух лет, в планируемом объеме по предлагаемой цене (с учетом всех налогов), не обращая внимания на предложения конкурентов и не отказываясь от покупки продукции вообще.

В этом разделе описываются основные направления и цели деятельности будущего проекта. Очень важно преподнести идею нового проекта в контексте сложившегося состояния дел в соответствующей отрасли. Необходимо продемонстрировать глубокое понимание состояния пред-

приятия и той отрасли индустрии, в которой оно будет работать и конкурировать.

В бизнес-плане рекомендуется дать анализ текущего состояния дел в отрасли и сведения о тенденциях ее развития. Рекомендуется также привести сведения о последних новинках, перечислить потенциальных конкурентов, указать их сильные и слабые стороны. Необходимо также изучить все прогнозы по развитию данной отрасли и в результате ответить на вопрос, на какого именно потребителя рассчитаны товары или услуги предприятия.

Исследование рынка является одним из решающих факторов для всех компаний, а данный раздел наиболее труден для предвидения. Необходимо убедить инвестора в существовании рынка для предлагаемой к производству продукции, показать сегмент рынка, который будет для предприятия главным. Как правило, новые предприятия могут успешно конкурировать лишь на одном, достаточно узком сегменте рынка. Выбор такого сегмента может зависеть от остроты конкурентной борьбы, которая для одного типа продукции может быть слабее, для другого — сильнее.

Цена продажи и объем планируемого производства определяются, исходя из анализа спроса и предложений предприятий-конкурентов на основе полной себестоимости производства и реализации продукции.

2.3. Функция организовывания производства

2.3.1. Формы организации производства

Организация производства необходима всему народному хозяйству в целом как единому хозяйственному комплексу, отраслям, предприятиям до рабочего места включительно.

В масштабах народного хозяйства организация производства представляет собой выбор рациональной отраслевой структуры, обеспечивающей наибольшую эффективность развития отраслей, подотраслей и районов страны.

Особое значение в народнохозяйственном аспекте имеет размещение производства. Советская экономическая наука придавала большое значение фактору размещения производства, основываясь на совершенно справедливом положении о том, что рациональное размещение производства служит важной предпосылкой экономии затрат на производство и реализацию продукции. В связи с рыночными реформами и вызванным ими ростом цен, разрывом сложившихся хозяйственных связей значение рационализации хозяйственных связей отошло на второй план и подзабылось. Между тем под влиянием раз渲а СССР и вызванного этим разрушения кооперации, опережающего роста транспортных тарифов роль фактора размещения производства в рыночной экономике даже усилилась.

Общие принципы размещения промышленных предприятий заключаются в приближении промышленности к источникам сырья, топлива и энергии либо к потребителям. Однако в отдельных отраслях ввиду разнообразия технологических процессов, состава применяемого сырья, условий транспортировки, сфер (областей) потребления и других особенностей применение общих принципов имеет более сложный характер и требует особого подхода, дифференциации. Специфику применения общих правил при решении вопросов размещения можно показать на примере химических производств, которые достаточно обоснованно разделялись на четыре группы:

- а) отрасли, тяготеющие к источникам сырья;
- б) отрасли, тяготеющие к топливно-энергетическим ресурсам;
- в) отрасли, тяготеющие к районам потребления;
- г) отрасли смешанной ориентации.

Такое разделение отраслей было нацелено на оптимизацию хозяйственных связей и экономию затрат благодаря этому, что с экономической точки зрения вполне разумно. Конечно, кроме экономической целесообразности, при размещении производства необходимо учитывать и другие факторы, в первую очередь экологический, но это уже иные проблемы, в которых решающее слово принадлежит другим специалистам.

Организация производства на уровне компаний, предприятий, цехов строится в соответствии с учетом важнейших особенностей:

- формой организации, наиболее соответствующей производству;
- типом производства, определяющим масштабность выпуска изделий в единицу времени;
- методом организации производства, определяемым степенью непрерывности.

В современных условиях хозяйствования наиболее распространены следующие формы организации производства: специализация, кооперирование, концентрация, комбинирование и диверсификация.

Основные формы организации производства на промышленных предприятиях и их разновидности показаны на рисунке 2.2.

Все формы организации производства взаимосвязаны, и порой бывает довольно затруднительно определить границы между общественной и частной организацией производства. Они дополняют друг друга, и системный комплексный подход к их сочетанию обеспечивает эффективное развитие производства.

Специализация – представляет собой такую форму организации производства, при которой изготовление определенной продукции или отдельных ее частей либо выполнение отдельных операций по изготовлению продукции происходит в обособленных предприятиях и их подразделениях (цехах, участках, рабочих местах) ;

Концентрация – процесс сосредоточения средств производства, рабочей силы и самого производства продукции во все более крупных производственных звеньях (на предприятиях, в цехах);

Кооперирование – форма длительных производственных связей между предприятиями, совместно изготавлиющими определенную продукцию;

Комбинирование – соединение в одном предприятии производства продуктов, которые относятся к различным отраслям промышленности;

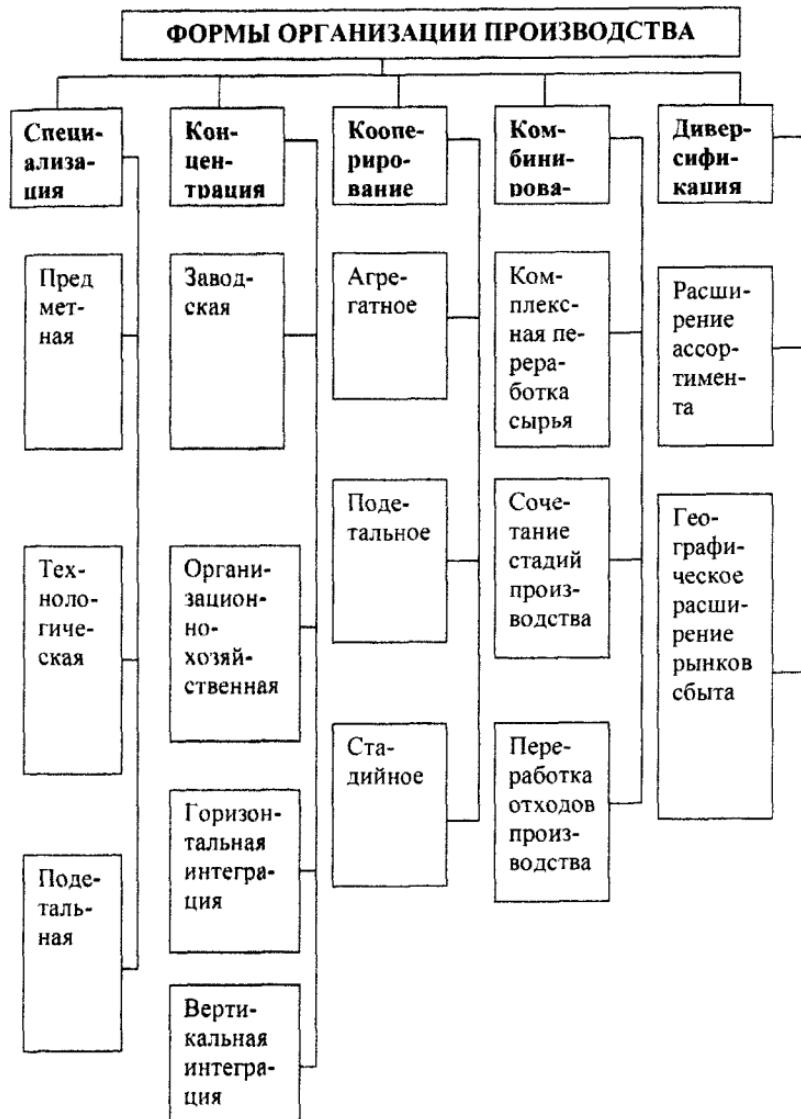


Рис. 2.2. Формы организации производства

Диверсификация – расширение сфер деятельности предприятия, расширение номенклатуры производимой специализированными (монопольными) предприятиями продукции.

Специализация производства представляет собой одну из форм разделения общественного труда и организации производства, теснейшим образом связанную с развитием техники. Она является условием технического прогресса и вместе с тем его следствием. Специализация производства характеризуется однородностью продукции и технологического процесса, особым оборудованием и соответствующими специализированными кадрами.

Специализация предприятия проявляется в упорядочении номенклатуры продукции с целью повышения технологической однородности производства, в создании внутри предприятия специализированных цехов, участков и рабочих мест.

Различают следующие основные виды специализации предприятий:

1. предметная (создание предприятий, специализированных на выпуске определенных продуктов и других видов готовых изделий);
2. подетальная (создание предприятий по выпуску отдельных полуфабрикатов или деталей);
3. технологическая (*превращение* отдельных стадий производства или операций в самостоятельные производства).

При *технологической форме специализации* в цехах выполняется определенная часть технологического процесса, состоящая из нескольких однотипных операций. Технологическая форма специализации обеспечивает большую гибкость производства при освоении выпуска новых изделий и расширении изготавляемой номенклатуры без существенного изменения уже применяемого оборудования и технологических процессов.

Эффективность специализации производства определяется тем, что она создает необходимые предпосылки для внедрения комплексной механизации и автоматизации производства, применения в крупных масштабах высокопроизводительного оборудования и прогрессивных технологий, внедрения передовых методов организации производства и труда. Специализация способствует лучшему использованию оборудования, производственных площадей и всех

материальных и трудовых ресурсов, что ведет к улучшению всех технико-экономических показателей предприятия, цехов и участков и снижению себестоимости продукции.

Уровень специализации производства и предприятий оказывает влияние на затраты промышленной продукции. Принципиально не вызывает сомнений положение о том, что специализация полезна везде, но степень этого влияния различна для разных отраслей; например, общепризнано со временем революции в американском автомобилестроении, связанной с именем Г. Форда, что особенно эффективна специализация в поточном производстве, например в автомобилестроении.

Специализированные предприятия выпускают однородную продукцию в больших объемах и длительное время. Это позволяет формировать производственную структуру предприятия по предметной форме специализации цехов, что приводит к устойчивой повторяемости производственных процессов, упрощению оперативно-производственного планирования, сокращению длительности производственного цикла, уменьшению маршрутов движения предметов труда в производстве, сокращению потерь времени на переналадку оборудования, сокращению межоперационного времени хранения предметов труда, созданию условий для внедрения поточных методов производства, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов.

Концентрация производства осуществляется в различных формах: увеличение размеров действующих предприятий путем их расширения, реконструкция и модернизация, комбинирование различных смежных производств, строительство все более крупных предприятий и др. Обычно она сопровождается укрупнением предприятий и их подразделений, ростом механизации и автоматизации, внедрением новых механизмов, прогрессивных технологических процессов, развитием передовых форм организации труда.

Концентрация производства осуществляется в трех направлениях:

1. Концентрация разнородных производств на одном предприятии (универсальное предприятие);

2. Объединение производства однородной продукции (так называемая горизонтальная интеграция);
3. Объединение производства разных видов продукции на основе технологических процессов, поставщиков сырья и других конкурентных преимуществ (так называемая вертикальная интеграция).

Универсальные предприятия располагают большим количеством разнообразных цехов (основных, вспомогательных и обслуживающих), не связанных между собой ни технологическими процессами, ни характером изготовления продукции. Но, как правило, это продукция одной отрасли. Экономия использования такого рода концентрации достигается главным образом за счет сокращения расходов по обслуживанию основного производства и по управлению предприятием.

Уровень концентрации производства определяется рядом показателей: размером крупных предприятий, их долей в общем объеме выпускаемой продукции, стоимостью основных фондов предприятия, численностью работников.

Размеры предприятий. Существенное влияние на уровень затрат оказывают масштабы и технический уровень производства. Эти параметры тесно связаны друг с другом, поскольку повышение технического уровня обычно сопровождалось укрупнением агрегатов и производств.

Преимущества концентрации производства проявляются в различных аспектах. На крупных производствах создаются предпосылки для более совершенной организации производства и углубленного разделения труда внутри предприятия, специализации оборудования и рабочих мест, внедрения поточного и автоматизированного производств, сокращения расхода основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии и, как следствие, снижения себестоимости продукции.

На крупных предприятиях быстрее внедряются в производство научно-технические достижения. Здесь больше возможностей для организации мощных конструкторских и технологических подразделений, экспериментальной базы, проблемных лабораторий.

В прямой связи с технологией находится **размер мощностей**, на которых осуществляется выпуск продукции. По объему единичных мощностей, в частности, все промышленные производства обычно делят на три группы: **крупнотоннажные, средние и малотоннажные**.

Кооперирование производства развивается наиболее эффективно при создании предприятий подетальной и технологической специализаций. Кооперированные связи предприятий охватывают главным образом поставки полуфабрикатов, узлов, блоков, деталей по заказам определенных предприятий.

Поставки в порядке кооперирования требуют обычно строгого учета в процессе производства определенных производственно-технических требований предприятий-заказчиков.

Кооперирование предприятий, так же как и специализация, играет все возрастающую роль в увеличении объемов производства, достижении высоких показателей работы. Экономическая эффективность производственного кооперирования неразрывно связана с эффективностью специализации производства.

Комбинирование. Как правило, *предприятия* выпускают продукцию, которая относится к разным отраслям промышленности. Для комбинирования характерно наличие технологического единства между отдельными частями комбината.

Различают три формы комбинирования промышленного производства:

1. Комбинирование на основе сочетания последовательных стадий отработки продукта. Примером такой формы комбинирования являются химические комбинаты, в которых представлены последовательные процессы производства, например разных видов удобрений (азот, фосфат, смешение).
2. Комбинаты, основанные на комплексном использовании сырья. Такая форма комбинирования также получила распространение в химии. Например, из поваренной соли получают едкий натр, хлор и водород.
3. Комбинирование на базе использования отходов производства.

Экономическая эффективность комбинирования производства выражается прежде всего в снижении себестоимости продукции за счет снижения затрат на ее доставку к потребителю и в сокращении капитальных вложений с учетом экономии на затратах сопряженных отраслей.

Диверсификация. В мировой практике хозяйственной деятельности диверсификация получила свое развитие с середины 50-х годов прошлого века и связана с процессом концентрации на межотраслевом уровне, вследствие чего монополистические объединения превращаются в многоотраслевые комплексы. Такая диверсификация связана с проникновением отдельных предприятий в отрасли, не имеющие прямой производственной связи или функциональной зависимости от основной деятельности.

Предприятия на практике используют два направления диверсификации. Наиболее распространена «продуктовая» диверсификация, то есть расширение номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции. Это дает возможность перекомпоновать производство с продукции, не пользующейся спросом в данный момент, на выпуск продукции, пользующейся спросом, и благодаря этому продолжить производство.

Обычно же предприятия при возникновении трудностей со сбытом идут по пути диверсификации продаж, поиска и расширения рынков сбыта. Этот вид диверсификации не требует серьезной реорганизации производства, но связан обычно со снижением цен и доходности выпускаемой продукции.

Внутрипроизводственные формы организации производства определяются единичным разделением труда и включают три уровня: организацию трудового процесса на рабочем месте, внутрицеховую (внутристадийную) и межцеховую (межстадийную) организацию производства.

2.3.2. Организационные типы промышленного производства

Тип производства – классификационная категория производства, выделяемая по признакам широты номенклатуры, регулярности, стабильности объема выпуска изделий, типа при-

меняемого оборудования, квалификации кадров, трудоемкости операций и длительности производственного цикла. Обычно различают единичное, серийное и массовое производства.

Единичное производство характеризуется *широким ассортиментом продукции и малым объемом выпуска одинаковых изделий*. Образцы или не повторяются, или повторяются нерегулярно. Рабочие места не имеют глубокой специализации. Единичное производство отличается наличием значительного незавершенного производства, отсутствием закрепления операций за рабочими местами, применением уникального оборудования, частой переналадкой оборудования, высокой квалификацией рабочих, значительным удельным весом ручных операций, общей высокой трудоемкостью изделий и длительным циклом их изготовления, высокой себестоимостью выпускаемой продукции. Разнообразная номенклатура делает единичное производство более мобильным и приспособленным к условиям колебания спроса на готовую продукцию.

Единичный метод организации производства – изготовление изделий (деталей) небольшими неповторяющимися партиями или отдельными образцами.

К отличительным особенностям единичного производства относятся:

- широкая номенклатура изготавляемых изделий с большим удельным весом нестандартных, оригинальных узлов и разнообразие работ, выполняемых на каждом рабочем месте;
- редкая повторяемость изготовления однотипной продукции или отсутствие повторяемости и невозможность постоянного закрепления операций за рабочими местами;
- отсутствие типизированных процессов изготовления изделий, различная последовательность выполнения операций для разных изделий и отсутствие синхронности отдельных операций;
- большая трудоемкость и длительность цикла изготовления изделий, комплексность отдельных операций;
- относительно большой удельный вес ручных операций;
- частая переналадка оборудования и возникновение перерывов в производстве.

В единичном производстве преобладает сложное, часто уникальное оборудование, которое располагается технологически однородными группами.

Так как длительность производственного цикла в единичном производстве значительна, то при организации производственного процесса очень важно обеспечить непрерывное движение предметов труда; запасы полуфабрикатов практически не создаются.

С целью повышения эффективности единичного производства, по возможности, стараются применять унифицированные узлы, части или детали, а также типизированные процессы производства.

Серийное производство

Серийное производство характеризуется изготовлением *ограниченного ассортимента продукции*. Партии (серии) изделий повторяются через определенные промежутки времени. В зависимости от размера серии различают мелкосерийное, среднесерийное и крупносерийное производства.

В серийном производстве удается специализировать отдельные рабочие места для выполнения подобных технологических операций. Уровень себестоимости продукции снижается за счет специализации рабочих мест, широкого применения труда рабочих средней квалификации, эффективного использования оборудования и производственных площадей, уменьшения, по сравнению с единичным производством, расходов на заработную плату.

Продукцией серийного производства является стандартная продукция, например машины установившегося типа, выпускаемые обычно в более значительных количествах (оборудование химической промышленности).

Массовое производство характеризуется изготовлением отдельных видов продукции в *больших количествах на узкоспециализированных рабочих местах в течение продолжительного периода*. Механизация и автоматизация массового производства позволяют значительно снизить долю ручного труда. Для массового производства характерны неизменная номенклатура изготавляемых изделий, специализация рабочих мест на выполнении одной постоянно закрепленной операции, применение специального обору-

дования, небольшая трудоемкость, длительность производственного процесса, высокая автоматизация и механизация.

Себестоимость продукции массового производства по сравнению с продукцией единичного и серийного производства минимальна. Этот тип производства экономически целесообразен при достаточно большом объеме выпуска продукции. Необходимым условием массового производства является наличие устойчивого и значительного спроса на продукцию. В условиях экономического кризиса массовое производство становится наиболее уязвимым.

В зависимости от масштабов выпуска и разнообразия номенклатуры продукции серийное производство подразделяется на мелко-, средне- и крупносерийное.

Мелкосерийное производство — изготовление серий продукции в небольших количествах.

Крупносерийное производство характерно для многих крупных предприятий промышленности. При крупносерийном производстве партии одновременно выпускаемых изделий достаточно велики и устойчиво повторяются через заранее определенные промежутки времени.

Мелкосерийное производство отличается большой номенклатурой выпускаемых изделий, частей и деталей, изготавляемых мелкими партиями преимущественно на универсальном оборудовании. Поэтому проектирование продукции и разработка технологических процессов для каждого изделия носят индивидуальный характер. Это приводит к тому, что практически все детали изготавливаются по-разному, при помощи разной оснастки и оборудования. Продукция, изготовленная таким образом, является достаточно дорогостоящей. Таким образом, одна из актуальных задач организации производства — использование преимуществ поточного (массового) производства при серийном изготовлении продукции.

2.3.3. Организация инновационной деятельности

В соответствии с «Руководством Фраскати» (документ принят ОЭСР в 1993 г. в итальянском городе Фраскати)

инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. В словаре «Научно-технический прогресс» инновация (нововведение) трактуется как результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т.д.

Следует отличать понятия «инновация» и «новшество». **Новшество** — оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшества могут оформляться в виде: открытых; изобретений; патентов; товарных знаков; рационализаторских предложений; документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управлеческий или производственный процесс; организационной, производственной или другой структуры; ноу-хау; понятий; научных подходов или принципов; документов (стандартов, рекомендаций, методик, инструкций и т. п.); результатов маркетинговых исследований и т. д. Инвестиции в разработку новшества — половина дела. Главное — внедрить новшество, превратить новшество в форму инновации, т. е. завершить инновационную деятельность и получить положительный результат.

Инновация — конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта. Новшества могут разрабатываться как для собственных нужд (внедрения в собственном производстве либо накопления), так и для продажи.

Схема превращения новшеств в инновационную продукцию показана на рис. 2.3.

Следует учитывать принципиальное различие между инвестициями и инновациями. Инвестиции и факторы произ-

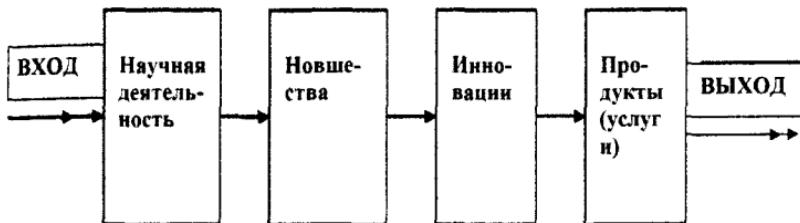


Рис. 2.3. Схема превращения новшеств в инновационную продукцию

водства являются *средствами* научно обоснованной инновационной деятельности, а не ее целью.

Инновационная деятельность предприятия направлена на использование результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок для получения прибыли на основе расширения и обновления номенклатуры выпускаемой техники (товаров и услуг), улучшения ее качества, совершенствования технологии изготовления и организации производства.

Условия создания эффективных инноваций:

1. Высокий уровень научно-исследовательских работ (НИР).
2. Технико-экономическая эффективность.
3. Материально-техническое обеспечение.

Роль научных исследований в создании и внедрении инноваций

В зависимости от этапов и получаемых результатов научные исследования могут быть *фундаментальными, поисковыми и прикладными*.

Фундаментальные научные исследования — это теоретическая и экспериментальная деятельность, направленная на получение принципиально новых знаний об основных закономерностях, явлениях и принципах развития природы, общества, человека, которые могут быть использованы при создании новой техники, технологии, организации труда, производства и потребления и т.д. Результаты фунда-

ментальных исследований не могут непосредственно трансформироваться в инвестиции.

Поисковые научные исследования направлены на определение возможностей использования новых теоретических знаний в более конкретных проблемах, например для создания новых материалов, техники, технологий, повышения качества выпускаемой продукции и др. С проведения поисковых исследований начинается непосредственная инновационная деятельность предприятия.

Прикладные научные исследования непосредственно направлены на создание новых конкретных изделий либо на совершенствование существующих, а также на разработку способов их производства, средств механизации и автоматизации производства и т.д.

На стадии прикладных исследований обязательно выполняется разработка прогноза потребности в инновационной продукции и рынка сбыта. Прогноз сбыта должен учитывать демографические факторы, экономические условия, состояние конкуренции, сбыт аналогичной по назначению продукции и другие переменные.

Необходимо отметить важную роль и место *патентной и научно-технической информации* при выполнении НИР и в целом инновационной деятельности.

Организация-разработчик передает предприятию-заказчику принятый комиссией опытный образец изделия; протоколы приемочных испытаний и акты приемки опытного образца и технологических процессов его изготовления; расчеты экономической эффективности использования результатов разработки; необходимую конструкторскую и технологическую документацию. Разработчик, как правило, принимает участие в освоении нового изделия наряду с заказчиком и несет ответственность за достижение гарантированных им технико-экономических показателей.

Разработка проекта создания нового производства.

Проектное задание должно содержать:

1. Производственную программу предприятия с уточненной номенклатурой предлагаемых к выпуску изделий, включая полуфабрикаты и запасные части, с указанием их типа, веса, размера, стоимости и количества; описание изделий

с приложением общих и детальных чертежей и технических описаний;

2. Описание основных методов производства с указанием состава необходимых цехов;

3. Ориентировочный подсчет потребности производства в материалах, сырье, полуфабрикатах, рабочей силе, топливе, электроэнергии, воде, паре, газе, сжатом воздухе;

4. Подсчет по технико-экономическим показателям необходимых для производства цехов, подсобных мастерских, складов и иных сооружений, их оборудования, площадей и общей площади потребной территории с учетом возможного расширения;

5. Ориентировочный внешний и внутренний грузооборот завода;

6. Ориентировочный генеральный план завода с горизонталиями и с нанесением транспортных путей и связи их с внешним транспортом;

7. Ориентированную смету стоимости намеченного предприятия, составленную по укрупненным измерителям или по аналогии с другими предприятиями;

8. Ориентированную себестоимость изделий.

Разработка отдельных частей проекта выполняется специальными проектирующими организациями, причем ведущей организацией является организация, занимающаяся технологическим проектированием; она выполняет увязку всех проектных материалов, разрабатываемых отдельными организациями, и является ответственной за весь проект в целом.

Распределение работ между проектирующими организациями обычно производится по следующей схеме:

1. Плановое задание:

а) Выбор площадки — Основная проектная организация;

б) Изыскания по площадке — Строительная проектная организация (проект районной планировки);

2. Проектное задание — Основная проектная организация.

3. Технический проект:

а) Технологическая часть — Основная проектная организация;

- б) Строительная часть – Строительная проектная организация;
- в) Санитарно-технические устройства – Строительная организация по санитарной технике;
- г) Энергетика – Проектная организация по энергетике;
- д) Водопровод и канализация – Проектная организация по водопроводу и канализации;
- е) Транспорт – Проектная организация по транспорту.

4. Рабочие чертежи

Распределение всех рабочих чертежей по специальным проектным организациям соответственно указанному для технического проекта. Утверждение рабочих чертежей производится управлением строительства данного предприятия.

Необходимо отметить, что выполнение всего проекта по всем частям производится часто полностью одной проектирующей организацией самостоятельно.

Распространенными методами планирования и управления подготовкой производства являются *сетевое планирование и программно-целевой метод*.

Внедрение новшеств может дать четыре вида эффекта:

- экономический;
- научно-технический;
- социальный;
- экологический.

Важным условием реализации инноваций является определение **экономического эффекта**.

В настоящее время в соответствии с рекомендациями ЮНИДО (Организации Объединенных Наций по промышленному развитию) в зарубежной практике применяются следующие показатели оценки эффективности инновационной деятельности:

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД):

$$\text{ЧДД} = \mathcal{E}_m = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \cdot \left[1 / (1 + E)^t \right] \quad (1)$$

где Т – горизонт расчета, равный номеру шага расчета, на котором производится ликвидация объекта;

R_t – результаты, достигнутые на t -м шаге расчета;

$3t$ — затраты, осуществляемые на этом шаге;
Е — норма дисконта.

2. Внутренняя норма доходности (IRR), или коэффициент дисконтирования.

Величину e называют внутренней нормой доходности или внутренней рентабельностью. Чем выше значение e , тем выше экономическая эффективность капитальных вложений.

Внутренняя норма доходности — это ставка дисконтирования, при которой разность между дисконтированной суммой доходов и дисконтированной суммой затрат равна нулю. Если внутренняя норма дохода равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, то капитальные вложения в данный проект оправданы.

В общем случае формула для оценки эффективности капитальных вложений с помощью внутренней нормы доходности имеет следующий вид:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - 3_t}{(1+e)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1+e)^t} = 0, \quad (2).$$

ЧДД — это левая часть ф-лы, (или NPV — чистая текущая стоимость), где T — продолжительность инвестиционного периода, в течение которого доходы сопоставляются с расходами, годы. Период включает время, необходимое для превращения капитальных вложений в основные фонды, и срок службы основных фондов; Rt — стоимостная оценка результатов капитальных вложений (**ДОХОД**) в году t ; $3t$ — текущие издержки при производстве продукции в году t без учета амортизационных отчислений. Выражение $Rt - 3t$, характеризует размер чистого дохода, получаемого предпринимателем в году t ; Kt — капитальные вложения в году t .

В уравнении (2) произведено дисконтирование денежных доходов и капитальных вложений с помощью внутренней нормы доходности (e). Как уже отмечалось, необходимость дисконтирования связана прежде всего с неравноценностью денежных доходов разных лет.

Внутренняя норма доходности определяет максимальную приемлемую ставку дисконта, при которой можно

инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника.

Если в выражение (2) вместо e подставить заданную норму внутренней доходности e_n (норму дисконта), то получим следующее условие целесообразности капитальных вложений:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + e_n)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + e_n)^t} > 0, \quad (3)$$

В представленном неравенстве приток денежных средств сопоставляется с их оттоком. Приток денежных средств в году t образуют чистая прибыль (Π_t) и амортизационные отчисления (A_t), т. е. можно записать, что $R_t - Z_t = \Pi_t + A_t$. Следовательно, условия целесообразности капитальных вложений можно записать в следующем виде:

$$\sum_{t=0}^T \frac{\Pi_t + A_t}{(1 + e_n)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + e_n)^t} > 0,$$

Данное неравенство позволяет оценить коммерческую эффективность инвестиционного проекта. Левую часть неравенства называют *чистым дисконтированным доходом* (ЧДД). Если ЧДД>0, то планируемый вариант использования капитальных вложений признается экономически целесообразным.

Норма прибыли:

$$R = [(NP + P)/I] \times 100\%,$$

где NP — чистая прибыль;

P — проценты;

I — общие инвестиционные издержки.

4. *Норма прибыли на акционерный капитал:*

$$R = (NP/Q) \times 100,$$

где Q — акционерный капитал.

5. Коэффициент финансовой автономности проекта (Кфа):

$$K_{fa} = C_c / Z$$

где Сс – проценты на заемный капитал;
Z – общие инвестиционные издержки.

6. *Коэффициент текущей ликвидности (К):*
 $K_l = Oa / Z \geq 1$ где Oa – сумма оборотных активов проекта.

К этим показателям следует добавить еще *показатель срока окупаемости инвестиций* в инновационный проект (T_o):

$$T_o = I / \Pi_q$$

где Пч – чистая годовая прибыль, получаемая в результате функционирования объекта.

После выполнения перечисленных расчетов проводится анализ эффективности. Целью анализа (аудита) эффективности инновационной деятельности организации является определение отдачи инвестиций.

Далее осуществляется **техническая подготовка производства** – это совокупность научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ по созданию и внедрению новой или совершенствованию ранее освоенной продукции. В зависимости от характера продукции и степени ее новизны, этапы технической подготовки будут различны. Так, техническая подготовка новых производств осуществляется в три этапа: *научно-исследовательские работы; проектирование; освоение*.

Технологическая подготовка производства представляет собой совокупность мероприятий, обеспечивающих технологическую готовность производства, т.е. наличие на предприятии полных комплектов конструкторской и технологической документации и средств технологического оснащения, необходимых для выпуска заданного объема продукции с установленными технико-экономическими показателями.

Основными этапами **технологической подготовки производства** (ТПП) являются:

- 1) разработка технологических процессов;
- 2) проектирование и изготовление технологической оснастки и нестандартного оборудования;

3) выверка и отладка запроектированной технологии и изготовленного технологического оснащения. При выполнении ТПП осуществляется:

- уточнение параметров производственного процесса и технического контроля;
- определение выхода годной продукции;
- выпуск опытных партий продуктов для испытаний;
- уточнение параметров технологического регламента.

Технологический регламент содержит:

- характеристику готовой продукции и ее назначение;
- характеристику исходного сырья, полуфабрикатов, энергии и возможность замены сырья;
- описание стадий процесса и фаз, а также основные параметры по каждой операции аппарата;
- методы и точки контроля производства;
- расходные нормы и возможные отходы производства.

Материальная и документальная подготовка производства.

Материальная подготовка производства заключается в следующем:

1. Уточнение норм расхода сырья, материалов, энергии, предусмотренных в проекте (материальное бюро в отделе главного технолога).
2. Проверка возможности замены сырья на менее дорогостоящее.
3. Оформление заказа на материалы и передача его в отдел материально-технического обеспечения.

Существуют два метода определения норм расхода сырья, материалов и энергии: *аналитический* и *суммарный*.

При первом методе нормы расходов определяются на основе анализа норм, определенных в проекте и полученных в процессе выпуска опытных партий. Затем выявляется воздействие различных факторов на нормы расхода. Делается детальный расчет составных частей и нормы в целом. При этом учитываются неизбежные потери сырья, материалов, энергии.

Потери сырья, материалов и энергии в процессе производства делятся на технологические и производственные.

Технологические потери (технически неизбежные) — это дополнительный расход продуктов, необходимых для обеспечения нормального производственного процесса.

Производственные потери — это потери сырья, материалов на бракованную продукцию и на сверхнормативные отходы.

При расчетах норм расхода сырья и материалов аналитическим методом учитывают только технологические или технически неизбежные потери. Производственные потери не должны включаться в нормы расхода, так как являются следствием нарушений технологического процесса, зависят от исполнителей и могут быть ликвидированы.

Если имеются возвратные отходы и попутная продукция, то при расчете норм сырья и материалов они исключаются. Размеры технологически неизбежных потерь устанавливаются или расчетным путем, или на основе анализа фактически достигнутых результатов.

Нормы расхода сырья и материалов Нр рассчитываются следующим образом:

$$Нр = Рт + П,$$

где Рт — теоретический расход сырья и материалов на единицу продукции; П — потери в процессе производства.

Материальной подготовкой занимается технологический отдел, который составляет материальные балансы на выпуск каждого вида продукции.

Документальная подготовка — это составление и размножение необходимой для проведения производственного процесса технической документации и информации.

Техническая документация включает: технологический регламент, маршрутные карты, рабочие инструкции, сборники расходных норм, журналы учета и контроля за ходом технологического процесса по линиям и рабочим местам. Сюда же относится и разработка проектов стандартов и технических условий на новую продукцию. Технологические регламенты хранятся в отделе главного технолога, а копии или выписки из них находятся у начальников цехов, технологов цехов и работников ОТК. В состав регламента обычно входит комплект рабочих инструкций по основным рабочим местам, по технике безопасности, по

противопожарной безопасности, инструкции для проведения ремонтных работ.

Документальную подготовку производства выполняют работники конструкторского и технического отделов предприятия.

Следующий этап – подготовка к реализации инноваций:

1. Планируются укрупненные стадии и определяется продолжительность работ;

2. Составляются генеральные или сводные планы-графики подготовки производства;

3. Предварительные планы-графики, в которых определяются трудоемкость работ, численность работников и сроки выполнения отдельных этапов производства;

4. Оперативные планы.

Оперативные планы являются завершающей стадией планирования, и их целью является организация выполнения работ в установленные сроки с доведением планов до каждого подразделения предприятия и каждого исполнителя. Эти планы составляются на очередной этап работы или плановый месяц с разбивкой на более короткие отрезки времени, предусмотренные графиком.

2.4. Мотивация как функция повышения эффективности труда

2.4.1. Современные формы и системы оплаты труда

Мотивация труда – одна из важнейших функций управления производством. В соответствии с современным пониманием роли мотивации в управлении каждый работник должен быть уверен, что его трудовая деятельность – это лучший способ достижения собственных целей, удовлетворения своих потребностей, и ценно не только материальное поощрение, но и моральное.

Вознаграждение за труд играет существенную роль в мотивировании эффективной работы сотрудников предприя-

тий. Размер оплаты труда работников необходимо увязать с их квалификацией, профессионализмом, степенью реализации способностей, фактическим трудовым вкладом, наконец, с конечными результатами работы предприятия. Поэтому система оплаты труда работников должна рассматривать заработную плату не только как сумму средств, необходимых для воспроизведения рабочей силы, но и как сильный мотивационный механизм, обеспечивающий заинтересованность работника в высокой производительности труда.

Основные, традиционные **формы заработной платы** – **повременная и сдельная**. Многочисленные системы оплаты основаны на этих двух формах оплаты или их комбинациях. **Система оплаты** – это определенная взаимосвязь между показателями, характеризующими меру (норму) труда и меру его оплаты в пределах и сверх норм труда, гарантирующая получение работником заработной платы в соответствии с фактически достигнутыми результатами труда (относительно нормы) и согласованной между работником и работодателем ценой его рабочей силы.

Формы и системы заработной платы определяют порядок начисления заработков отдельным работникам или их группам в зависимости от количества, качества и результатов труда. В практике организации заработной платы имеется два вида нормирования труда: тарифное (устанавливающие нормы качества труда) и организационно-техническое (устанавливающие нормы количества труда при имеющихся организационно-технических условиях его осуществления). Организационно-техническое нормирование обеспечивается каждым предприятием самостоятельно.

Основой оплаты труда является тарифная система, представляющая собой совокупность нормативов, с помощью которых осуществляется дифференциация и регулирование заработной платы в зависимости от сложности выполняемой работы; условий труда (нормальные, тяжелые, вредные, особо тяжелые и особо вредные); природно-климатических условий выполнения работы; интенсивности и характера труда.

Тарифная система включает следующие элементы: тарифную ставку; тарифную сетку; тарифные коэффициенты и тарифно-квалификационные справочники.

Тарифная сетка представляет собой таблицы с по-часовыми или дневными тарифными ставками, начиная с первого, низшего разряда. В настоящее время в основном применяются шестиразрядные тарифные сетки, дифференцируемые в зависимости от условий работы. В каждой сетке предусматриваются тарифные ставки для оплаты работ сдельщиков и повременщиков.

Тарифная ставка — это размер оплаты за труд определенной сложности, произведенный в единицу времени (час, день, месяц). Тарифная ставка всегда выражается в денежной форме, и ее размер возрастает по мере увеличения разряда.

Разряд — это показатель сложности выполняемой работы и уровня квалификации рабочего. Соотношение между размерами тарифных ставок в зависимости от разряда выполненной работы определяется с помощью тарифного коэффициента, который указывается в тарифной сетке для каждого разряда. При умножении соответствующего тарифного коэффициента на ставку (оклад) первого разряда, которая является базой, определяют заработную плату по тому или иному разряду. Тарифный коэффициент первого разряда равен единице. Начиная со второго разряда, тарифный коэффициент возрастает и достигает своей максимальной величины для самого высокого разряда, предусмотренного тарифной сеткой.

Единая тарифная система (ЕТС) может быть рекомендована государственным предприятиям в качестве основной. Предприятия внебюджетной сферы могут самостоятельно, в зависимости от своего финансового положения и возможностей, разрабатывать тарифную сетку, определить число ее разрядов, размер прогрессивного абсолютного и относительного возрастания тарифных коэффициентов внутри сетки.

Разряды, присвоенные рабочим, конкретные должностные оклады, установленные работникам, указываются в контрактах, договорах или в приказах по предприятию, организации. Эти документы следует обязательно довести до сведения бухгалтерии, так как они вместе с документами о выработке работника или табелем являются основанием для расчета заработной платы.

Достоинство тарифной системы оплаты труда в том, что она, во-первых, при определении размера вознаграждения за труд позволяет учитывать его сложность и условия выполнения работы; во-вторых, обеспечивает индивидуализацию оплаты труда с учетом опыта работы, профессионального мастерства, непрерывного трудового стажа работы в организации; в-третьих, дает возможность учитывать факторы повышенной интенсивности труда (сочетание профессий, руководство бригадой и др.) и выполнение работы в условиях, отклоняющихся от нормальных (в ночное и сверхурочное время, выходные и праздничные дни). Учет этих факторов при оплате труда осуществляется посредством доплат и надбавок к тарифным ставкам и окладам.

Повременная – форма оплаты труда, при которой заработная плата работнику начисляется по установленной ставке или окладу за фактически отработанное время.

Сдельная – форма оплаты труда за фактически выполненный объём работы (изготовленную продукцию) на основании действующих расценок за единицу работы.

Применение повременной и сдельной форм заработной платы требует соблюдения ряда условий, определяющих эффективность и целесообразность их практического использования независимо от сферы приложения труда.

Так, организация повременной оплаты труда требует соблюдения следующих условий. Без надлежащего учёта фактически отработанного времени нельзя правильно организовать повременную оплату труда.

Необходима тарификация рабочих повременщиков, руководителей, специалистов и служащих на основании соответствующих нормативных документов; установление и правильное применение норм и нормативов, регламентирующих организацию труда повременщиков; создание на рабочих местах всех необходимых условий для эффективной работы.

Организация сдельной оплаты труда предусматривает соблюдение следующих условий: наличие научно-обоснованных норм затрат труда и правильную тарификацию работ в соответствии с требованиями тарифно-квалификационных справочников.

Выработка продукции должна быть решающим показателем работы сдельщика, а её уровень должен непосредственно зависеть от самого работника. Иначе говоря, отдельный работник или их группа могли бы реально обеспечивать соответствующий уровень производительности своего труда при создании на рабочих местах всех необходимых условий для эффективной работы.

Без надлежащего учёта результатов работы и фактически отработанного времени не может быть эффективной сдельной оплаты потому, что любые отклонения в правильности учета приведут к искусственно завышению объёма выполненной работы или уровню выполнения норм.

Повременная и сдельная формы заработной платы имеют свои разновидности, которые принято называть **системами**.

Различают несколько систем *повременной формы* оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, повременно-премиальная с нормированным заданием, «плавающие оклады» и т.д.

Повременная форма оплаты труда применяется при невозможности или нецелесообразности установления количественных параметров труда; при этой форме оплаты труда работник получает заработную плату в зависимости от количества отработанного времени и уровня его квалификации. Различают следующие разновидности повременной формы оплаты труда: простая повременная, повременно-премиальная, окладная, контрактная.

В настоящее время почти 80% рабочих развитых стран находятся на повременной оплате труда с установленной нормой выработки.

Заработная плата при *простой повременной системе* начисляется по тарифной ставке работника данного разряда за фактически отработанное время. Может устанавливаться часовая, дневная, месячная тарифная ставка.

Повременно-премиальная система оплаты труда – представляет собой сочетание простой повременной оплаты труда с премированием за выполнение количественных и качественных показателей по специальным положениям о премировании работников.

При окладной системе оплата труда производится не по тарифным ставкам, а по установленным месячным должностным окладам. Система должностных окладов используется для руководителей, специалистов и служащих. Должностной месячный оклад — абсолютный размер заработной платы, устанавливаемый в соответствии с занимаемой должностью. Окладная система оплаты труда может предусматривать элементы премирования за количественные и качественные показатели.

Переменная часть заработной платы включает такие элементы, как доплаты и надбавки. По своей природе они близки именно к этой части заработной платы, но по периодичности отличаются от должностного оклада или тарифной ставки. Доплаты и надбавки связаны, как правило, с особыми условиями работы. Они носят относительно стабильный характер и персонализированы, т. е. установлены для конкретного человека.

Ряд доплат и надбавок являются обязательными для предприятий всех форм собственности. Их выплата гарантирована государством и установлена Трудовым кодексом РФ. Другие доплаты и надбавки применяются в отдельных сферах приложения труда. В большинстве случаев эти доплаты также обязательны, однако об их конкретных размерах договариваются непосредственно на самом предприятии.

По характеру выплат доплаты и надбавки делятся на компенсационные и стимулирующие.

В настоящее время применяется около 50 видов наиболее распространенных доплат и надбавок компенсационного характера. К ним относятся доплаты:

- за работу в вечернее и ночное время;
- за сверхурочную работу;
- за работу в выходные и праздничные дни;
- за разъездной характер работы;
- несовершеннолетним работникам в связи с сокращением их рабочего дня;
- рабочим, выполняющим работы, уровень которых ниже присвоенного им тарифного разряда;
- при невыполнении норм выработки и изготовлении бракованной продукции не по вине работника;

- до среднего заработка в условиях, предусмотренных законодательством;
- рабочим в связи с отклонениями от нормальных условий исполнения работы;
- за работу по графику с разделением дня на части перерывами не менее 2 ч;
- за многосменный режим работы;
- за работу сверх нормативной продолжительности рабочего времени в период массовой приемки и закладки на хранение сельскохозяйственной продукции и др.

К числу обязательных относятся доплаты и надбавки за вредные, тяжелые и опасные условия труда.

К стимулирующим доплатам и надбавкам относят оплату:

- за высокую квалификацию (специалистам);
- за профессиональное мастерство (рабочим);
- за работу с меньшей численностью работников;
- за совмещение профессий (должностей);
- за расширение зон обслуживания или увеличение объема выполняемых работ;
- за выполнение обязанностей отсутствующего работника;
- бригадиром из числа рабочих, не освобожденных от основной работы;
- за ведение делопроизводства и бухгалтерского учета;
- за обслуживание вычислительной техники и др.

Минимальный размер компенсационных доплат и надбавок гарантируется государством и обязателен для применения. Доплаты и надбавки стимулирующего характера устанавливаются по усмотрению руководства предприятия, и их размеры определяются предприятием самостоятельно. При определении размера доплат и надбавок стимулирующего характера учитываются конкретные условия работы.

Размер доплат и надбавок чаще всего определяется в процентах, т.е. относительно должностного оклада или тарифной ставки за отработанное время. Однако предприятие может устанавливать их и в абсолютной сумме — либо в равном размере для всех работников, либо дифференцированно. Размеры доплат и надбавок должны корректироваться при изменениях окладов или ставок с учетом инфляции.

Месячный оклад каждой категории работающего может быть дифференцирован в зависимости от уровня квалификации, ученого звания, степени и т.д. в соответствии с положением о профессии (должности).

Руководящие, инженерно-технические работники и служащие за результаты финансово-хозяйственной деятельности могут премироваться из прибыли предприятия по утвержденным предприятием положениям.

Оплата труда руководителей государственных предприятий должна оговариваться в трудовом договоре (контракте), поэтому она получила название контрактной.

Недостатком повременной системы оплаты труда является то, что должностной оклад не в состоянии учесть различия в объемах работ, выполненных работниками одной профессии и квалификации.

Сдельная система оплаты труда применяется, когда есть возможность учитывать количественные показатели результата труда и корректировать их путем установления норм выработки, нормы времени, нормированного производственного задания. При сдельной системе оплаты труда работников оплата осуществляется по сдельным расценкам в соответствии с количеством произведенной продукции. Основой сдельной оплаты труда является сдельная расценка за единицу продукции, работ, услуг.

Сдельная расценка, а соответственно и сдельная форма оплаты труда, может быть индивидуальной и коллективной.

В зависимости от способа подсчета заработка при сдельной оплате различают несколько видов оплаты труда.

Прямая сдельная система оплаты труда — когда труд работников оплачивается по сдельным расценкам непосредственно за количество произведенной продукции (операций) по следующей формуле:

$$Z_{\text{сд}} = P_{\text{сд}} \times B,$$

где $Z_{\text{сд}}$ — сдельный заработок, руб;

$P_{\text{сд}}$ — расценка;

B — количество произведенной продукции.

Она может применяться там, где увеличение выпуска продукции зависит в основном от рабочего, где труд исполнителя нормируется, где на первый план выдвигается необ-

ходимость расширения производства продукции и услуг. Эта система недостаточно стимулирует работника повышать качество продукции, экономно расходовать производственные ресурсы.

Сдельно-премиальная — когда оплата труда включает премирование за перевыполнение норм выработки, достижение определенных качественных показателей: сдачу работ с первого предъявления, отсутствие брака, рекламации, экономии материалов. Она служит основой мотивации работников в улучшении как количественных, так и качественных результатов труда.

При сдельно-премиальной оплате труда работающему сверх заработка по прямым сдельным расценкам выплачивается премия за выполнение и перевыполнение заранее установленных количественных и качественных показателей работы:

$$Z_{\text{сд.пр.}} = Z_{\text{сд}} + Z_{\text{пр.}}$$

где $Z_{\text{сд.}}$ — сдельный заработка при сдельно-премиальной оплате труда, руб;

$Z_{\text{пр.}}$ — премия за выполнение (перевыполнение) установленных показателей, руб;

В положении о премировании персонала устанавливают размеры премий и условий поощрения, при соблюдении которых премия выплачивается или снижается, если выявлены конкретные упущения в работе.

Косвенно-сдельная применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих (наладчиков, комплектовщиков и др.). Размер их заработка определяется в процентах от заработка основных рабочих, труд которых они обслуживают.

Эта система мотивирует заинтересованность работника в улучшении обслуживания производственных процессов, рациональном использовании ресурсов и т.д.

Аккордная — когда совокупный заработка определяют за выполнение тех или иных стадий работы или за полный комплекс выполняемых работ. Разновидностью аккордной формы является оплата труда работников, которые не состоят в штате предприятия и выполняют работы по заключенным договорам гражданско-правового характера. Аккордная оплата труда стимулирует выполнение всего комплекса ра-

бот с меньшей численностью работающих и в более короткие сроки.

За сокращение сроков выполнения аккордного задания при качественном выполнении работ рабочим выплачивается премия. Тогда система будет называться аккордно-премиальной.

Коллективная сдельная – когда заработка каждого работника поставлен в зависимость от конечных результатов работы всей бригады, участка и т.д.

Коллективная (бригадная) сдельная оплата труда применяется на работах по сборке, ремонту, эксплуатации подвижного состава железных дорог и т.д. Бригадная сдельная оплата труда может применяться и в тех случаях, когда труд рабочих функционально разделен, т.е. каждый рабочий выполняет какую-либо работу самостоятельно, но в то же время он связан с каким-то конечным результатом производства. Нормы выработки при этом устанавливаются не для каждого рабочего, а для всей бригады рабочих.

Сдельно-прогрессивная оплата труда предусматривает начисление заработной платы следующим образом:

- за объём работы в пределах трудовой нормы – по стабильной расценке;
- за объём работы, превышающий нормы выработки – по повышенным расценкам.

Применение сдельно-прогрессивной оплаты труда эффективно в тех случаях, когда требуется стимулировать быстрый рост объёма работы (продукции, оборота, услуг), например, на новом предприятии или на новом рынке.

В отраслях, связанных с оказанием услуг, часто эффективней повременная оплата (или ее разновидности), поскольку здесь трудно определить объем услуг, предоставленных клиентам отдельным работником. Повременная оплата целесообразна в условиях, когда работник не может влиять на рост выработки при регламентированных технологических процессах, принудительном режиме работы, при оплате труда ремонтников и т.п. Обычно повременно оплачивается труд руководителей, инженерно-технических работников, специалистов и служащих. Попасовая оплата труда эффективно используется сегодня при вознаграждении

высококвалифицированных специалистов, работающих в сфере услуг (адвокатов, психоаналитиков), от конечного результата деятельности которых зависит их профессиональная репутация.

2.4.2. Бестарифные системы оплаты труда

Одна из важнейших проблем организации заработной платы особенно в условиях перехода к рынку — найти механизм материальной заинтересованности работников, способный обеспечить максимально тесную взаимосвязь их заработной платы с фактическим трудовым вкладом.

Традиционные формы и системы оплаты труда на основе тарифной системы позволяют при их рациональном применении обеспечивать такую связь. Вместе с тем предприятия и организации в последние годы нередко идут по пути поиска нетрадиционных методов в организации оплаты труда — применения бестарифных моделей.

Бестарифные модели основаны на долевом распределении средств, предназначенных на оплату труда, в зависимости от различных критериев и прежде всего на принципах согласованной оценки профессиональных качеств работников и их вклада в конечный результат.

Бестарифная система оплаты труда ставит заработок работника в полную зависимость от конечных результатов работы коллектива, к которому относится работник. При этой системе не устанавливается твердого оклада или тарифной ставки. Применение такой системы целесообразно лишь в тех ситуациях, когда есть реальная возможность учесть результаты труда работника при общей заинтересованности и ответственности каждого коллектива.

Бестарифная модель направлена на совершенствование организации и стимулирования труда. Она объединяет в себе основные преимущества повременной и сдельной оплаты труда и обеспечивает гибкую увязку размеров заработной платы с результатами деятельности предприятия и отдельных работников. Она основана на полной зависимости заработной платы работника от конечных результатов работы трудового коллектива и оценки труда работника.

Её сущность заключается в том, что каждому работнику коллектива присваивается определенный квалификационный уровень, который не образует оклада.

Эта модель может применяться:

а) на основе постоянного коэффициента квалификационного уровня работника;

б) на основе постоянного и текущего коэффициентов квалификационного уровня.

В первом случае работнику устанавливается единый постоянный коэффициент квалификационного уровня, который отражает его вклад в результат работы коллектива. Во втором случае постоянный коэффициент устанавливается в соответствии с основными результатами труда работника с учётом его квалификации, производительности труда, отношения к работе, а текущий коэффициент учитывает особенности труда в данном периоде времени. Один из видов бесстарифной системы — схема, построенная на паевой основе. Все работники объединяются в бригады в соответствии с характером деятельности. Заработанные средства, предназначенные на оплату труда, распределяются между бригадами согласно нормативам, отражающим степень участия каждой бригады в общем объеме выполненной работы и важность ее деятельности. Размеры нормативов утверждаются всем коллективом предприятия.

Установленный бригаде фонд оплаты распределяется между ее членами с использованием шкалы социальной справедливости (коэффициентов трудовой стоимости), отражающей средние соотношения в сложившихся уровнях оплаты между основными категориями работников. Шкала предусматривает коэффициент увеличения заработной платы руководителей и специалистов по отношению к минимальной ставке оплаты. При распределении фонда оплаты между членами коллектива учитывается индивидуальный вклад каждого работника в общие результаты с применением единых критериев оценки труда. Общий диапазон установленных коэффициентов распределения бригадного заработка составляет от 1,0 до 5 (руководитель предприятия).

На ряде предприятий Российской Федерации положительно зарекомендовали себя бесстарифная система органи-

зации оплаты труда на основе «вилки» соотношений оплаты труда разного качества. Одна из основных особенностей этой системы состоит в том, что устанавливаются соотношения в оплате труда различных категорий работников в зависимости от их квалификации, фактического трудового вклада в конечный результат, от результатов работы предприятия.

Применение «вилки» соотношений в оплате труда различного качества обеспечивает требуемую дифференциацию в оплате между рабочими и руководителями, между специалистами разной квалификации с учетом их реального трудового вклада. Кроме того, это позволяет значительно сократить масштабы и диапазон применения различного вида премий, доплат и надбавок или отказаться от них полностью, поскольку показатели, которые стимулируются этими выплатами, могут быть учтены рациональным применением «вилок».

К достоинствам бестарифных систем оплаты труда следует отнести их простоту, доступность для понимания механизма начисления заработка каждому работнику, что повышает значимость стимулирующей функции заработной платы. К числу бестарифных систем с определенной степенью приближения в ряде случаев могут быть отнесены применяемые в различных отраслях экономики (торговле, оказании бытовых услуг населению и т.п.) оплата в процентах от выручки, договорная и контрактная оплата, оплата в процентах от прибыли и другие подобные системы.

Комиссионная форма оплата труда

Комиссионная форма оплаты труда в последние годы находит все большее и большее распространение. Она направлена на стимулирование продаж и применяется, в основном, коммерческими подразделениями организаций.

Существует два типа комиссионной формы оплаты труда: комиссионно — премиальная и комиссионно-сдельная формы оплаты труда.

Особенностью комиссионно-премиальной (повременной) формы оплаты труда является относительно невысокий размер базовой ее части (должностного оклада) и потен-

циально высокий размер переменной части оплаты труда (премиальных или комиссионных выплат). Базовая или гарантированная часть оплаты труда должна быть не менее минимального размера оплаты труда, принятого в стране.

На практике используется множество разновидностей комиссионно-премиальной формы оплаты труда, увязывающих переменную часть оплаты труда работников с результативностью их деятельности в сфере бизнеса. Выбор конкретной формы зависит от того, какие цели преследует организация в данный момент при реализации своей продукции или услуг. Наиболее популярными формами установления размера комиссионной выплаты работникам являются формы, при которых:

- размер комиссионной выплаты устанавливается в виде фиксированного процента от объема продаж,
- размер комиссионной выплаты устанавливается в зависимости от вида реализованной продукции, фиксированный процент от объема продаж может быть выше для одного и ниже для другого вида продукции,
- размер комиссионной выплаты устанавливается в форме фиксированной денежной суммы за каждую проданную единицу продукции, при этом эта сумма может быть различной в зависимости от вида продукции,
- размер комиссионной выплаты устанавливается в виде фиксированного процента от прибыли по договору с покупателем продукции,
- размер комиссионной выплаты устанавливается в виде фиксированного процента от полученных доходов в результате послепродажного обслуживания клиентов,
- размер комиссионной выплаты устанавливается в виде гибкого процента от объема продаж в зависимости от доли рынка,
- размер комиссионной выплаты устанавливается в виде гибкого процента от объема продаж в зависимости от уровня спроса на реализуемую продукцию,
- размер комиссионной выплаты устанавливается в виде гибкого процента от объема продаж (шкалы) в зависимости от того, выполнены ли плановые задания по продажам или нет,

- размер комиссионной выплаты устанавливается в виде гибкого процента от объема продаж в зависимости от сезонности,
- размер комиссионной выплаты устанавливается в виде гибкого процента от объема продаж в зависимости от региона, на территории которого осуществляются продажи продукции или услуг.

Комиссионно-премиальная форма оплаты труда в организации регламентируется Положением, принятым с учетом мнения представительного органа работников. В Положении о комиссионно-премиальной оплате труда должны быть определены условия комиссионного премирования, круг работников организации, на которых распространены эти условия, размеры и сроки комиссионных премиальных выплат.

При комиссионно-сдельной форме оплаты труда заработная плата работника определяется умножением сдельной расценки в виде фиксированного процента на объем продаж или в виде фиксированной денежной суммы на количество единиц проданной продукции. Условия комиссионно-сдельной оплаты труда, в том числе сдельные расценки, устанавливаются Положением, принятым с учетом представительного органа работников.

Система плавающих окладов

Все чаще в последнее время в самых разных компаниях встречается так называемая система плавающих окладов.

При такой системе заработная плата зависит одновременно от трех показателей:

- результатов работы работников;
- прибыли, полученной организацией;
- суммы денежных средств, которая может быть направлена на выплату заработной платы.

При этом предполагается, что руководитель организации может ежемесячно издавать приказ о повышении или понижении оплаты труда на определенный коэффициент. Повышение или понижение оплаты труда зависит от суммы денежных средств, которая может быть направлена на выплату заработной платы.

Заработка работника в данном случае рассчитывается по следующей формуле:

Оклад x Коэффициент повышения (понижения) заработной платы = Сумма заработной платы.

Коэффициент повышения (понижения) заработной платы руководитель определяет самостоятельно и утверждает своим приказом. Обычно для этого применяется формула:

сумма средств, направляемая на выплату зарплаты / размер фонда оплаты труда, установленный в штатном расписании = коэффициент повышения (понижения) заработной платы.

Тем не менее многие работодатели подчеркивают эффективность данной системы оплаты труда, работники также выражают удовлетворенность ее справедливостью: если все работали хорошо или успешно сэкономили средства, то фирма может увеличить фонд оплаты труда, и зарплаты пропорционально вырастут у всех.

Следует отметить, что расчеты при системе плавающих окладов проще, чем, например, при премиальной системе с 10 критериями для начисления премии. Кроме того, установление премий предполагает, что для применения или неприменения каждого из оснований премирования у руководителя должно быть документальное основание (докладные, объяснительные, отчеты, приказы о дисциплинарном взыскании или объявлении благодарности).

Диапазонная тарифная система

Усиление заинтересованности работников в достижении высоких индивидуальных результатов труда может быть достигнуто путем внедрения на предприятиях новых систем оплаты труда в рамках традиционной системы. Одним из таких новых подходов являются диапазонные тарифные ставки (т.е. установление вилок тарифных ставок и окладов).

В практике существует способ определения вилки посредством задания желаемого уровня спреда. Спред — это в определенной степени производная от перекрытия вилки. Спред обычно выражается в процентах соотношения максимума оклада к минимуму оклада. Задав разброс вилки, можно получить всевозможные варианты построения новых

тарифных ставок как с последовательным нарастанием от разряда к разряду, так и с перехлестным.

Последовательное нарастание тарифных ставок и окладов подразумевает, что минимальное значение каждого последующего разряда находится на уровне максимального предыдущего. Перехлестное нарастание — когда нижняя граница вилки каждого последующего разряда находится в диапазоне предыдущего. Перехлестное нарастание традиционно считается среди экономистов наиболее целесообразным.

Чаще всего все руководящие должности имеют больший спред, чем должности специалистов, а они в свою очередь имеют больший спред, чем младший персонал и рабочие. Причина данной тенденции лежит в большей неопределенности при работе первых двух групп. Кроме того, большие спреды применяются в системах оплаты труда, где следует подчеркнуть оплату за опыт и стаж.

Зарубежная практика показывает целесообразность установления вилки в следующих размерах.

Таблица 2.4.1. Размер спреда для различных категорий работников

Группа работников	Спред, %
Руководители	60-75
Специалисты	50-60
Младший персонал	35-50
Рабочие	10-30

Система грейдов.

Система грейдов — это система начисления должностных окладов на основе балльно-факторного метода и матрично-математических моделей. Автором этой методики является американский ученый Эдвард Хей.

Грейдинг (от англ. grading) — классификация, сортировка, упорядочивание. Грейдирование — это позиционирование должностей, то есть распределение их в иерархической структуре предприятия в соответствии с ценностью данной позиции для предприятия.

Очень трудно найти такой универсальный метод оплаты труда, который учитывал бы интересы и работодателя, и сотрудника. Предприятие всегда старается платить с учетом

своих целей, но ровно столько, чтобы работник не уходил, а последний в свою очередь стремится получать как можно больше. По мнению разработчиков, система грейдов позволяет «увязать» оплату труда и логику бизнеса.

Сущность системы грейдов и этапы ее построения. Система грейдов оценивает все типы рабочих мест, что делает ее ценным инструментом в формировании структуры оплаты труда. Критерием при оценке должностей является уровень влияния позиции должности на компанию в целом и вид воздействия на конечный результат.

В упрощенном виде систему грейдов можно представить следующим образом:

- оценка должностей;
- создание рангов (уровней должностей);
- создание структуры зарплат;
- установление зарплаты конкретному сотруднику.

Существенным недостатком системы грейдов является ее сложность.

2.4.3. Нематериальные формы мотивации труда

Еще Роберт Оуэн (XIX век) в своей практике и научной работе обратил особое внимание на мотивацию работников предприятий посредством создания благоприятных социальных условий, и не только на рабочем месте. В практическом плане применение форм нематериальной мотивации работников получило наибольшее распространение в СССР, что прямо следовало из господствовавшей идеологии построения более справедливого социалистического, затем коммунистического общества. Надо сказать, сегодня во многих развитых и развивающихся странах, например Японии, Швеции, других странах Западной Европы, в Китае, Вьетнаме и других странах нематериальная мотивация работников предприятий применяется достаточно широко.

Современная теория и практика нематериальной мотивации разработала множество различных форм и способов, от государственных наград за трудовые достижения (например, в СССР и России от звания Героя труда, почетного или заслу-

женного специалиста, лауреата государственных конкурсов) до корпоративных наград и поощрений. Широкую известность получила так называемая «пирамида потребностей», или иерархия потребностей А. Маслоу (1908–1970), в которой в верхней части пирамиды расположены потребности духовного порядка (общественное признание, власть, уважение и т. п.). Он считал важнейшими (высшими) потребности в творчестве и самоактуализации личности. Высшие потребности могут направлять поведение человека в той мере, в какой удовлетворены его низшие потребности. Разработанная им иерархия потребностей («пирамида потребностей») хорошо известна и используется в практической деятельности.

При этом как зарубежные, так и отечественные ученые и специалисты в области управления вполне обоснованно считают если не главной, то одной из важнейших форм нематериальной мотивации создание *благоприятного социального климата* в коллективе. Это выражается в постоянном улучшении условий труда, формировании комфортного психологического климата, взаимоуважении, поддержке работников в кризисные периоды и других способах поощрения высоких деловых качеств и достижений. В следующей таблице показаны наиболее распространенные способы нематериальной мотивации работников предприятий.

Таблица 2.4.2. Виды нематериальной мотивации сотрудников

Способ мотивации	Содержание мотивации
Улучшение условий труда	Обновление средств труда и рабочего места. Оборудование максимально комфортных рабочих мест (освещение, температура, мебель, место для отдыха). Предоставление возможности трудиться по гибкому графику или в удалённом режиме.
Возможности для профессионального роста, помочь в обучении	Ротации, стажировки, курсы повышения квалификации, тренинги; вовлечение сотрудника в принятие управленческих решений. Оплата перспективным сотрудникам учёбы в профильных заведениях.

Способ мотивации	Содержание мотивации
Социальные льготы	Дополнительный оплачиваемый отпуск; возмещение половины стоимости медицинской страховки; организация питания; льготные путёвки семьям лучших работников, иная помощь; организация спортивных залов для сотрудников.
Награды, имиджевые мероприятия	Представление к награде. Статья в газете, репортаж местного новостного канала.
Личные поздравления с важными датами	Вручение руководством цветов и памятного подарка сотруднику (например, в день рождения, юбилей). Организация торжественного юбилейного мероприятия, проводы на пенсию с вручением памятного подарка.
Укрепление корпоративного духа	Проведение корпоративных мероприятий и пикников. В различные государственные, профессиональные праздники или важные для компании даты награды и подарки персоналу.
Соревнование в достижении наивысших показателей в работе	Постоянно руководство проводит анализ эффективности работы сотрудников и лучших награждает подарками или грамотами. Помещение фотографий работников на специальных стендах, статьи о них в корпоративных газетах.

По достоинству методы нематериальной мотивации труда оценены во второй половине XX века, прежде всего в СССР, а в странах Запада создателями «школы человеческих отношений», а затем и менеджерами других школ управления. Для повышения привлекательности труда в организации управленческий персонал должен обеспечить сотрудника возможностями выполнить работу, определить его рамки действий, четко сформулировать цели и задачи, создать окружение, способствующее выполнению задачи (предоставить средства, необходимую информацию, сформировать организацию, использовать стиль управления, основанный на сопричастности исполнителей). Создание благоприятных условий способствует

повышению работоспособности, большей сплоченности и солидарности, уменьшению текучести кадров, улучшению репутации фирмы.

2.5. Функция учета как фактическая информационная база для принятия управленческих решений

Важность осуществления этой функции в управлении не требует дополнительного обоснования, но необходимо подчеркнуть особую сложность ее реализации. Связано это, во-первых, с огромным объемом учетной работы и, во-вторых, недостаточной корреляцией требований бухгалтерского и управленческого учета, в результате чего приходится вести дополнительный учет затрат для целей управления.

Система учета и калькулирования затрат на предприятиях в России все еще остается очень сложной по объективным причинам. Нет методологического единства и даже простой согласованности между методологией бухгалтерского учета и калькулированием себестоимости продукции. Достаточно указать, что бухгалтерский учет затрат ведется на 10 основных аналитических счетах, а калькулирование осуществляется минимум по 14 статьям затрат, при этом аналитические счета бухгалтерского учета затрат и калькуляционные статьи в основном не совпадают, кроме некоторых (например, «Общепроизводственные расходы», «Общехозяйственные расходы»).

Калькуляционные статьи полностью или существенно отличаются по названию и содержанию от счетов бухгалтерского учета. Так, в бухгалтерском учете имеются счета для вспомогательных производств (№21), для обслуживающих производств (№29), некапитальных работ (№30), для расходов будущих периодов (№31). Ничего похожего нет в калькуляционных статьях. В то же время для большинства калькуляционных статей затрат нет самостоятельных счетов бухгалтерского учета.

Аналогичным образом не соответствуют счета бухгалтерского учета и учету затрат по экономическим элементам. Ни для одного из элементов затрат (сырье и материалы,

топливо и энергия, оплата труда, амортизация, отчисления на социальные нужды) нет соответствующих счетов бухгалтерского учета. Поэтому как для целей калькулирования, так и для целей учета затрат по экономическим элементам приходится вести дополнительный аналитический учет применительно к калькуляционным статьям и элементам затрат. Это вдвое-втрое усложняет работу по учету затрат и калькулированию. Поэтому проблема методологической увязки системы планирования, учета и калькулирования затрат в промышленности России остается актуальной.

Однако она не может быть решена локально, поскольку в России действуют единые стандарты бухгалтерского учета для всех отраслей промышленности, которые построены без всякой корреляции с задачами калькулирования себестоимости. Положение практически не меняют и обновляемые с 1996 г. приближенные к западным стандарты бухгалтерского учета, в которых изменяется лишь понятийный аппарат, причем не всегда в лучшую сторону, а система бухгалтерских счетов остается прежней.

Решение проблемы совершенствования учета и калькулирования затрат требует взаимного сближения методологии бухгалтерского учета и калькулирования.

2.6. Функция контроля в управлении

Контроль (фр. *Contrôle*) — одна из основных функций системы управления. Контроль осуществляется на основе наблюдения за поведением управляемой системы с целью обеспечения оптимального функционирования последней (измерение достигнутых результатов и соотнесение их с ожидаемыми результатами). На основе данных контроля осуществляется адаптация системы, то есть принятие оптимизирующих управленческих решений.

Функция контроля вытекает из принципа обратной связи, а также других принципов производственного менеджмента.

Классификацию видов контроля можно провести по следующим признакам:

1. По принадлежности к предприятию носителя контроля:

1.1. внутренний контроль, собственный контроль — это деятельность, которая осуществляется непосредственно или косвенно зависящими от процесса лицами,

1.2. внешний контроль, проверка (ревизия, аудит) — это деятельность по контролю, которая осуществляется лицами, ни прямо, ни косвенно не зависящими от оцениваемого процесса, результата.

2. По обязательности контроля:

- 1.1. контроль согласно уставу,
- 1.2. договорный контроль,
- 1.3. контроль согласно законодательству.

3. По объекту контроля:

- 1.1. контроль за объектом,
- 1.2. контроль за решением,
- 1.3. контроль за результатами.

4. По регулярности:

- 1.1. регулярный контроль,
- 1.2. специальные проверки.

5. По объёму контроля:

- 1.1. полный контроль,
- 1.2. выборочный контроль.

6. По отношению к времени реализации контролируемых решений и действий:

- 1.1. предварительный контроль,
- 1.2. текущий контроль,
- 1.3. последующий контроль.

На предприятиях промышленности в период рыночных реформ, сопровождавшийся массовой сменой собственников, значение контроля в управлении хозяйственной деятельностью было существенно ослаблено, о чем свидетельствует фактическая ликвидация служб контроля (кроме отделов технического контроля, призванных следить за качеством продукции) и уменьшение числа специалистов, выполняющих функцию контроля. В связи с этим для предприятий одной из первоочередных в настоящее время стала задача организации полноценной структуры контроля в управлении. Эта задача носит комплексный характер, поскольку в ее решении участвуют практически все структурные и производственные подразделения предприятий.

Полноценный контроль осуществляется, как правило, в три стадии: предварительный, оперативный и заключительный. Для организации полноценной структуры контроля рекомендуется схема реализации функции контроля в управлении затратами. Последовательность проведения контроля показана на рисунке 2.4.

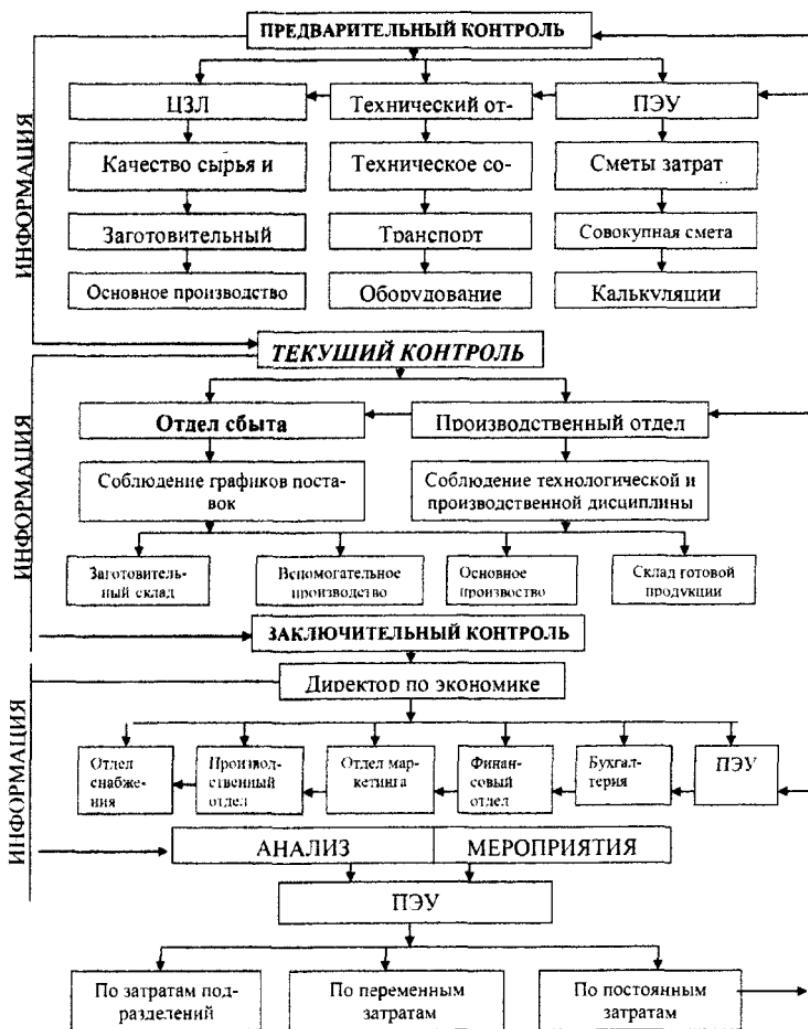


Рис. 2.4. Реализация функции контроля в управлении на предприятиях промышленности

Управленческий контроль в системе производственно-менеджмента отличается от контроля государственных органов, направленного прежде всего на проверку выполнения государственных законов и нормативных актов. Целью управленческого контроля является повышение эффективности управления, а основной задачей — соизмерение фактических результатов с плановыми заданиями. Таким образом, управленческий контроль можно определить как процесс проверки эффективности управленческих решений.

Предварительный контроль применяется главным образом по отношению к трудовым, материальным и финансовым ресурсам. Контроль трудовых ресурсов осуществляется путем анализа деловых и профессиональных знаний и навыков, которые необходимы для выполнения конкретных задач организации. Контроль материальных ресурсов осуществляется за качеством поступающего сырья для обеспечения качества продукции.

В области финансовых ресурсов объектом предварительного контроля является бюджет. Анализ бюджета дает ответ на вопрос когда, сколько и каких средств безналичных или наличных потребуется организации. В бюджете устанавливают также предельные значения затрат и тем самым предупреждают их необоснованный рост.

Текущий контроль осуществляется непосредственно в ходе проведения работ и обычно производится в виде контроля работы подчиненного его непосредственным начальником. Текущий контроль направлен на измерение фактических результатов, полученных после проведения работы, и базируется на обратной связи от управляемой системы.

Заключительный контроль осуществляется после того, как работа выполнена, и заключается в сравнении фактически полученных результатов с плановыми результатами. Заключительный контроль решает две важные задачи. Одна из них состоит в сборе и передаче руководству организации информации, необходимой для планирования в случае повторения работ. Сравнивая полученные и планировавшиеся результаты, руководство имеет возможность лучше оценить,

насколько реалистичны были составленные им планы. Эта процедура позволяет получить информацию о возникших проблемах и сформулировать новые планы так, чтобы избежать этих проблем в будущем.

Вторая задача заключительного контроля состоит в том, чтобы способствовать мотивации. Если руководство организации связывает мотивационные вознаграждения с достижением определенного уровня результативности, то, очевидно, что фактически достигнутую результативность надо измерять точно и объективно.

2.7. Функция экономического анализа

Основные понятия и задачи экономического анализа

Анализ (от греч. Analysis- разложение, расчленение) – исследование деятельности с целью повышения ее эффективности. **Экономический анализ** – это научно обоснованное исследование хозяйственной деятельности организаций с целью повышения эффективности ее функционирования [20].

Цель экономического анализа – подготовка информационно-аналитической базы для выработки обоснованных управленческих решений.

Задачи экономического анализа:

1. Сбор и систематизация информации;
2. Выбор задач и методов анализа;
3. Определение эффективности хозяйственной деятельности;
4. Выявление оптимальных направлений дальнейшей деятельности предприятия.

Предмет экономического анализа – хозяйственные и производственные процессы деятельности организаций.

Объектом являются организации, ведущие хозяйственную деятельность.

Принципы экономического анализа

При проведении анализа хозяйственной деятельности следует руководствоваться следующими базовыми принципами:

Научность. Анализ должен основываться на научном подходе с использованием обоснованных методик и процедур с учетом требований законодательства, правовых норм.

Объективность. Анализ должен основываться на достоверной, проверенной информации, реально отражающей положение дел. Необходимо критическое изучение производственно-хозяйственной деятельности для выработки обоснованных выводов.

Конкретность. Анализ проводится по данным реальных результатов хозяйственной деятельности, имеющих конкретное количественное выражение.

Оперативность. Анализ следует проводить быстро и четко, делать определенные выводы и давать конкретные рекомендации.

Системность. Изучение производственно-хозяйственной деятельности во взаимосвязи, учет всех внутренних и внешних связей и взаимозависимостей.

Действенность. Пригодность результатов анализа для использования в практических целях, для повышения результативности производственно-хозяйственной деятельности.

Сопоставимость. Данные и результаты анализа должны быть легко сопоставимы друг с другом, а при регулярном проведении анализа должна соблюдаться преемственность результатов.

Систематичность. Анализ проводится постоянно в логической и временной последовательности.

Эффективность. Эффективность анализа должна многократно превышать затраты на него.

Виды экономического анализа и их роль в управлении коммерческой организацией

Классификация видов экономического анализа осуществляется по различным признакам, среди которых выделяются такие:

- 1) по субъектам проведения экономического анализа;
- 2) времени проведения;
- 3) направлению исследования;

- 4) содержанию и уровню организации;
 - 5) по используемой методике;
 - 6) по субъектам – пользователям анализа, и другим.
1. По *субъектам* проведения экономического анализа различают внутренний и внешний анализ.
 2. Внутренний экономический анализ осуществляется внутренними субъектами, т.е. сотрудниками, администрацией. Он проводится для целей управления коммерческой организацией, для повышения эффективности производственной, хозяйственной и финансовой деятельности. Такой анализ предусматривает исследование всех сторон деятельности коммерческой организации.
 3. Внешний экономический анализ осуществляется внешними субъектами с конкретными целями, поставленными каждому из них.
 4. По *времени* проведения экономический анализ подразделяется следующим образом.
 - 4.1. Итоговый, последующий, периодический, ретроспективный анализ – экономический анализ, проводимый после совершения производственных, хозяйственных и финансовых операций.
 - 4.2. Предварительный, перспективный, прогнозный, анализ планов – экономический анализ, проводимый до совершения производственных, хозяйственных и финансовых операций. Прогнозная информация – менее точная, но позволяет принимать управленческие решения своевременно, определять параметры перспективного развития коммерческой организации.
 - 4.3. *Оперативный анализ* – экономический анализ, проводимый в момент совершения производственных, хозяйственных и финансовых операций. При его осуществлении используется информация, фиксируемая и обрабатываемая ежедневно. Оперативный анализ позволяет принимать управленческие решения «на ходу», отслеживать назревающие затруднения и предотвращать их. Как правило, оперативный анализ не является комплексным, т.е. не охватывает все стороны деятельности коммерческих организаций.

заций. Вопросы организации управленческого учета (в отличие от бухгалтерского и статистического) решаются на каждом предприятии по-разному.

4.4. Периодический, оперативный и перспективный виды анализа взаимосвязаны и дополняют друг друга. Наилучшим образом этого можно достичь с помощью применения современных средств автоматизации управления, когда одна и та же информация может быть использована сначала для получения оперативных данных (например, в момент совершения хозяйственной операции), а затем (например, по окончании месяца) для получения отчетности — важнейшего источника информации для периодического анализа.

5. По направлениям исследования различают производственный и финансовый, а также общеэкономический и технико-экономический анализ.

5.1. Общеэкономический анализ базируется преимущественно на укрупненных показателях, представленных в денежном выражении и характеризующих деятельность коммерческих организаций в целом. Такими показателями, например, являются выручка от продаж, бухгалтерская прибыль, чистая прибыль, прибыль от продаж, затраты на производство и себестоимость как всей продукции, так и отдельных ее видов, фонд заработной платы, показатели рентабельности, деловой активности и др.

5.2. Технико-экономический анализ представляет собой логическое продолжение общеэкономического анализа. Исследования проводятся на уровне предприятия, цеха, группы оборудования, бригады. При технико-экономическом анализе широко используются показатели в натуральном и трудовом измерениях, например производительность труда, трудоемкость производства отдельных видов продукции, производственная мощность оборудования и коэффициент его использования, расход сырья и материалов на единицу продукции или процент выхода продукции из сырья и т.п.

- 5.3. На практике границы между указанными направлениями анализа условны, лишь их тесная взаимосвязь обусловливает эффективное использование результатов общееэкономического и технико-экономического анализа.
6. По содержанию и уровню организации различают *комплексный и тематический* анализ.
- 6.1. Комплексный анализ охватывает все стороны производственной, хозяйственной и финансовой деятельности коммерческих организаций.
- 6.2. Тематический анализ применяется при исследовании частных вопросов, например анализ калькуляций себестоимости конкретных изделий, анализ качества продукции, анализ производительности труда.
- 6.3. Деление экономического анализа на виды является в значительной степени условным и в практической деятельности не имеет серьезного значения. Все виды экономического анализа взаимосвязаны, предусматривают взаимное использование результатов, способствуют повышению эффективности управления — выработке и принятию правильных, обдуманных управленческих решений.

Пользователи экономической информации коммерческой организации и субъекты экономического анализа

Субъектами анализа являются внешние и внутренние пользователи информации.

К *внутренним субъектам* анализа (пользователям информацией) относятся администрация коммерческой организации, ее персонал, собственники (в тех случаях, когда они работают в организации).

Внешние субъекты анализа — это собственники, заемщики (банки, юридические лица, физические лица), поставщики, покупатели, конкуренты, налоговые органы, аудиторские фирмы, консультанты, юристы, ассоциации и др. Цели субъектов анализа могут быть самыми различными (табл. 2.7.1.), но для них всех главным является получение эконо-

мической информации, позволяющей дать точную оценку как текущего состояния объекта, так и ожидаемых перспектив его развития [110].

Таблица 2.7.1. Субъекты и основные направления анализа

Субъект	Направления анализа
Собственник	анализ финансового состояния, оценка рыночной стоимости, оценка эффективности использования ресурсов, оценка кредитоспособности, оценка рыночной стоимости имущества
Кредитор	анализ финансового состояния, оценка кредитоспособности, оценка рыночной стоимости имущества
Поставщик	анализ финансового состояния, оценка кредитоспособности, оценка рыночной стоимости имущества
Администрация	анализ финансового состояния, оценка кредитоспособности, оценка рыночной стоимости имущества
Потенциальный собственник	анализ финансового состояния, оценка кредитоспособности, оценка рыночной стоимости имущества

Каждый субъект анализа изучает информацию, исходя из своих интересов. Так, собственникам необходимо определять увеличение или уменьшение доли собственного капитала и оценивать эффективность использования ресурсов администрацией коммерческой организации. Кредиторам надо знать целесообразность продления кредита, изменение условий кредитования, гарантии возврата кредита. Потенциальным собственникам, кредиторам и поставщикам следует просчитывать выгодность помещения своих капиталов в данное предприятие.

Только администрация и персонал организации могут провести глубокий анализ, который базируется на внутренней информации, создаваемой управленческим учетом. Анализ — функция управления, а экономический анализ служит основой для принятия обоснованных

управленческих решений. Главная цель управленческого анализа — способствовать повышению эффективности производственной, хозяйственной и финансовой деятельности коммерческой организации и поддержанию ее конкурентоспособности. Управленческий анализ включает в себя внутренний производственный и внутренний финансовый анализ.

Экономический анализ как база принятия управленческих решений. Бухгалтерский учет и отчетность как информационная база экономического анализа

С помощью анализа выявляются неиспользованные внутренние резервы коммерческих организаций, а также резервы, которые дополнительно могут возникнуть при принятии новых управленческих решений. Реализация внутренних резервов позволяет либо ускорить развитие управляемого объекта, либо перевести его на более эффективный режим функционирования.

Экономический анализ является основой для выработки оптимальных управленческих решений, варианты которых разрабатываются благодаря глубокому изучению изменений, происходящих в управляемом объекте.

При проведении экономического анализа используется разнообразная информация, среди которой ведущее место занимают данные бухгалтерской отчетности и бухгалтерского учета. В них содержатся наиболее важные и достоверные сведения о деятельности экономических субъектов. Эти сведения заносятся в отчетные формы и учетные регистры на основе научно разработанных принципов группировки информации. Отчетность представляет собой сводную информацию о коммерческой деятельности, поскольку в ней результаты подытожены и выражены в обобщенных показателях.

Бухгалтерская отчетность — это система показателей, отражающих имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату, а также финансовые результаты ее деятельности за отчетный период.

Порядок представления, объем и состав бухгалтерской отчетности регламентируются следующими документами:

1) Федеральным законом от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее — ФЗ «О бухгалтерском учете»);

2) Положением по бухгалтерскому учету 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций» (далее — ПБУ 4/99), утвержденным приказом Минфина России от 6 июля 1999 г. № 43н.

Конкретно бухгалтерская отчетность за соответствующий год регламентируется приказами Минфина России «О формах бухгалтерской отчетности организаций».

Глава 3. Принципы управления экономикой

3.1. Система общих принципов управления экономикой

Современная экономика характеризуется невиданным усложнением видов деятельности и форм связей, от сельского хозяйства до Интернета и космоса. Это обстоятельство вызывает более высокие требования к управлению экономикой, в первую очередь к методологической базе, основой которой служит система принципов, формирующая модель управления экономикой. **Принципы являются важнейшим элементом механизма управления**, определяющим направленность экономической политики.

Управление экономикой страны, которым должно заниматься правительство, не тождественно процессу управления промышленным производством, так как охватывает все сферы макроэкономики.

Поскольку принципиальное различие между управлением экономикой страны и управлением производством состоит в экономическом и товарном содержании, логично мнение о том, что и акценты в управлении макроэкономикой должны быть сделаны на общих принципах управления макроэкономикой и производством.

Выбор основополагающих, базовых принципов определяется характером процессов управления, в свою очередь зависящим от содержания экономической деятельности.

Разные авторы выделяют разнообразные принципы управления, обычно подразделяя их на общие и частные.

В следующей таблице показана эволюция общих принципов управления, выделяемых учеными наиболее известных западных школ.

Таблица 3.1. Эволюция общих принципов управления с конца XIX века по 2014 год

Названия школ и этапы формирования	Принципы	
	№ строк	Формулировка принципов
Школа научного управления (1885-1920г.г.) Ф. Тейлор Г. Эмерсон Г. Форд	1	Обеспечение дохода предприятия
	2	Разделение исполнительских и управленческих функций
	3	Рациональная организация труда путем отбора работников, обучения
	4	Нормирование и стимулирование труда
Административно-бюрократическая (классическая) школа (1920-1950г.г.) А. Файоль М. Вебер	5	Разделение труда
	6	Иерархия
	7	Дисциплина
	8	Единоначалие
	9	Подчинение индивидуальных интересов общим
	10	Вознаграждение персонала
	11	Централизация
	12	Скалярная цепь
	13	Порядок
	14	Справедливость
	15	Стабильность
	16	Инициатива
	17	Корпоративный дух
	18	Управление – это искусство
	19	Разработка рекомендаций на основе обобщения практики (управление как сумма знаний)
	20	Разработка нормативов на определенные виды работ
	21	Необходимость приспосабливаться к периодическим трансформациям в обществе
	22	Управление «по целям»

Названия школ и этапы формирования	Принципы	
	№ строк	Формулировка принципов
Школа человеческих отношений (1930-1950 г.г.) Дж. Мэйо М. Паркер	23	Главный фактор производства — человек
	24	Изучение социальных систем
	25	Воздействие на систему социально-психологических факторов
	26	Изучение социального взаимодействия в коллективе и улучшение социального климата
	27	Повышение эффективности отдельного работника
Поведенческая школа (с 1950г.) Д. МакГрегор Ф. Герцберг А. Маслоу	28	Повышение качества работы и трудовой жизни
	29	Широкое применение различных форм мотивации на основе «иерархии потребностей»

Представленные в таблице базисные принципы управления принадлежат в основном ведущим школам Запада. Результаты их использования в последние десятилетия не впечатляют, так как по существу «цивилизованный» Запад развивается хуже среднемировых темпов уже 20 лет, последнее десятилетие в целом стагнирует, и просвета не видно. По существу в XX веке произошел экономический «Закат Европы», а в XXI веке начался закат США! А поскольку критериям истинности науки является практика, можно утверждать, что западная наука управления эти десятилетия пребывает в застое. Наработанные ей принципы управления сыграли определенную положительную роль в совершенствовании рыночной формы хозяйства, включая и заимствованные из практики СССР после Второй мировой войны, — принцип планирования, приоритета человеческого капитала и некоторые другие; но западная наука еще не дозрела до признания того, что главным фактором развития в XX веке стала не столь любимая ей конкуренция, а *сотрудничество*!

А что же говорит опыт социалистического управления экономикой? Вот одна из объективных оценок советской

системы управления компетентным японским бизнесменом Hiroshi Teramachi, основателем японской фирмы «ТНК», высказанная на Санкт-Петербургском Экономическом Форуме в 2014г.:

«Вы почему-то не говорите об основном, о вашей роли первооткрывателей экономического планирования в мире. В 1939 году вы, русские, были умными, а мы, японцы, дураками. В 1949 году вы стали еще умнее, а мы были пока дураками. А в 1955 году мы поумнели, а вы превратились в пятилетних детей. Вся японская экономическая система практически полностью скопирована с СССР, с той лишь разницей, что у нас капитализм, частные производители, и мы более 15% роста никогда не достигали, а вы же при общественной собственности на средства производства достигали 30% и более. Во всех наших фирмах висят ваши лозунги советской поры.» [92, Сайт www.bitobe.ru, 15.05.2015г.]

Верно отмечено, что принцип планирования был ключевым в СССР, но важную роль в управлении экономикой играли и другие общие принципы: организовывания, учета, контроля, порядка, стимулирования. Позднее система управления была дополнена принципами научности, системности и другими, которые позволяли эффективней использовать достижения науки и техники.

Новым убедительным подтверждением эффективности советских принципов управления экономикой является опыт Китая. Руководители Китая сохранили централизованное управление экономикой через систему долгосрочных (до 2050 г.) и среднесрочных программ (на 5 лет), которые имеют силу законов; одновременно постепенно развязали руки юридическим и физическим лицам в конкретных вопросах хозяйствования, контролируя общекономические инструменты (валютный курс, процентные ставки, инфляцию), и в результате добились невиданного успеха в экономике, став первой державой в мире по объему производства [88, с. 68-70]. По существу руководители Китая сохранили советскую систему принципов, лишь несколько уменьшив в условиях рынка конкретное администрирование. Особенно важным является приоритет принципа и методов сотрудничества в сочетании с конкуренцией; отметим, что

принцип сотрудничества был в СССР фактически законом хозяйственной деятельности, реализуемым методами кооперирования, специализации, обмена научно-техническими достижениями и передовым опытом.

Только государство может выражать интересы общества, в то время как частные фирмы выражают интересы частных лиц, прежде всего хозяев, которые противоположны интересам общества, а потому государство и должно управлять всеми важнейшими элементами современной экономики: финансами, ценами, капиталом, вплоть до ограничения, например, вывоза капитала или ограничения роста цен.

Анализ мирового экономического развития в XX — начале XXI века и эволюции управления экономикой позволяет рекомендовать в качестве важнейших общих принципов управления экономикой представленные на рисунке 3.1.

Очевидно, любая классификация принципов управления производством не бесспорна, поскольку в известной мере субъективна и отражает приоритеты автора. В обоснование предложенной классификации следует сказать, что при ее формировании учитывались три основополагающие целевые установки: **значимость** принципов; степень их **признания**; **соответствие** принципов специфике деятельности по управлению. С этих позиций отобранные принципы достаточно общепризнаны российской наукой и практикой.

1. Принцип плановости управления сегодня стал одним из главных не только в странах с плановой экономикой, например в Китае, но и в странах Запада. В частности, наиболее известный менеджер США последнего десятилетия XX века Э. Гроув признает, что главным условием его успехов в бизнесе стало планирование [21]. Вообще планирование является основой не только стратегических решений, как думают иногда менеджеры, но и оперативных, которые также в большой степени ориентированы на планы ближайшего периода. Без плана нельзя принимать решение даже на следующий день, не говоря о более отдаленном периоде. У планового управления есть множество преимуществ перед стихийно-рыночным, навязывавшимся в России в 1992-1998 гг., но хотелось бы подчеркнуть важнейшее:



Рис. 3.1. Классификация общих принципов управления на предприятиях

именно план придает целевой характер всем аспектам производственного менеджмента.

2. Принципу системности управления все большее значение придается в последние годы. Вследствие нарастающего усложнения хозяйственных связей и взаимозави-

сности деятельности каждого подразделения от других управление любым видом и экономическим аспектом хозяйственной деятельности требует согласования управленческих решений в первую очередь по горизонтали, а при значительных масштабах решений — и по вертикали, учет как внутренних, так и внешних связей.

Особое значение этого принципа в управлении промышленными предприятиями определяется, во-первых комплексным характером процессов создания продукции, во-вторых, сложностью и многостадийностью крупных производств.

3. Использование современных научных подходов предполагает изучение и применение принципов управления, показавших свою эффективность. В качестве примеров можно привести получившие известность две следующие системы принципов организации производства: «Десять заповедей» менеджмента» М.С. Рорти (бывшего руководителя Американской ассоциации менеджеров) и т.н. «Десять принципов» Л.Ф. Урвика (бывшего руководителя Международного института управления в Женеве).

В последние три десятилетия наибольших успехов среди крупных стран в развитии экономики добился Китай, использовавших достижения советской школы управления с учетом специфики страны, поэтому опыт управления в этой стране требует наибольшего внимания.

4. Принцип сочетания централизованного регулирования с саморегулированием системы относится к одному из наиболее сложных, поскольку требует оптимального сочетания «внешнего» регулирования с саморегулированием и разумного распределения полномочий, ответственности. Опыт рыночных реформ в России за 1992-1998 гг. наглядно показал порочность подхода, ориентированного по преимуществу на механизм саморегулирования рыночной системы. Можно дать сегодня одну общую рекомендацию с учетом опыта рыночных реформ: необходимо, чтобы в вопросах стратегии экономического развития роль централизованного регулирования была решающей.

5. Реализация принципа обеспечения общей заинтересованности всех работников в достижении целей

предприятия также относится к числу типовых и наиболее сложных проблем. Практическую сложность представляют формы и методы обеспечения такой заинтересованности, их эффективность. Как свидетельствует практика, личные интересы конкретных работников и стратегическая цель предприятия как хозяйственного субъекта принципиально различаются. Если личные интересы работников в первую очередь заключаются в скорейшем получении максимального дохода от деятельности предприятия, то главный стратегический интерес предприятия заключается в развитии, т. е. в направлении максимума финансовых средств не на оплату труда, а на совершенствование предприятия. Именно недостаточная согласованность интересов работников и предприятия в целом ведет к конфликтам, забастовкам, саботажу, нерадивости и другим негативным явлениям, мешающим достижению максимальной эффективности. Задача оптимальной корреляции интересов личностей и коллектива останется всегда, а ее решение зависит от экономического климата в стране, регионе, периода, характера производства, конкретных условий предприятия.

В решении этой задачи многое зависит от форм оплаты труда, корреляции между оплатой труда и деятельностью предприятия. Обычно чем жестче корреляция, тем выше уровень согласования интересов работников и предприятия. Однако механической зависимости здесь нет и быть не может: например, работники весьма негативно воспринимают уменьшение оплаты труда, даже если это и вызвано ухудшением положения предприятия; потому нужны весьма гибкие и социально ориентированные методы корреляции.

6. Принцип директивности управления вызывает прямо противоположные оценки у сторонников различных школ управления, от негативных до положительных. Как правило, либеральные экономисты отвергают этот принцип как якобы ограничивающий хозяйственную инициативу, предпринимательство и творческий подход к решению проблем. Напротив, приверженцы планового ведения хозяйства считают необходимым и полезным применение этого принципа в экономике. Надо признать, что практика дала много убедительных доказательств позитивного влия-

ния директивного подхода в управлении экономикой, причем в масштабах не только предприятий, но и целых стран. Убедительными примерами этого являются рывок промышленности СССР в 30-е годы XX века, а затем послевоенное восстановление (после Второй мировой войны) экономики СССР, Германии и Японии, достигнутое благодаря жесткому директивному управлению.

Важно отметить, что применение принципа директивности основано не на субъективных, как их иногда изображают, диктаторских качествах личностей (например, Ли Куан Ю в Сингапуре), а на базисных положениях общественной жизни и организации труда. Такими базисными основами принципа директивности являются: а) подчинение законам, в том числе хозяйственному праву; б) административно-правовые нормы общественной деятельности. В некоторых сегментах хозяйства, например, атомной промышленности, в большинстве химических и нефтехимических производств и многих других производствах, принцип директивности управления является безусловно одним из важнейших.

7. Принцип подчинения индивидуальных интересов общим не является изобретением социалистов или коммунистов, как думают многие, а получил признание еще тысячи лет назад в христианстве и большинстве других массовых религий. В хозяйственной жизни этот принцип также был достаточно общепризнанным; например, основоположник административно-бюрократической (классической) школы менеджмента А. Файоль в числе основных выделил этот принцип в такой формулировке. В СССР применение этого принципа имело абсолютный характер и потому приводило иногда к ущемлению законных интересов хозяйственных субъектов, например, к необоснованным ограничениям личных хозяйств, дачных строений и тому подобным перекосам. По этому поводу можно лишь отметить, что искусство управления экономикой заключается не только в том, чтобы избрать правильные принципы, но и разумно применять их на практике, а этого нехватало советским руководителям вроде Н. Хрущева, который то кукурузу вынуждал сажать повсеместно, то разрушал министерства и вводил управление через совнархозы. Но отвергать

этот принцип под предлогами ограничения прав личности не только неразумно, но и вредно для предприятий.

8. **Принципы справедливости, разделения труда, соответствия прав и обязанностей** общепризнаны настолько широко, что не требуют какого-то дополнительного обоснования.

Оценивая предложенную систему общих принципов управления экономикой, следует подчеркнуть, что она не является идеальной и окончательной, а в соответствии с изменениями в экономике несомненно будет развиваться. Но в настоящий период экономического развития России в обоснование ее разумности можно привести следующие доводы.

1. Рекомендуемые принципы с полным основанием можно считать универсальными, так как они имеют определяющее значение для управления национальной экономикой и конкретными предприятиями.

2. Анализ проблем развития мировой экономики в XX и XXI веке указывает на главную роль государственного управления в развитии национальной экономики.

3. Как показал опыт развития СССР и Китая, других крупных стран, наиболее эффективной является современная «китайская» модель управления экономикой, опирающаяся на видоизмененную советскую систему принципов, и среди них прежде всего на принцип сотрудничества.

3.2. Специальные принципы управления предприятиями

В педагогической и научной литературе принято разделять специальные принципы управления предприятиями на две группы:

- организаций производства во времени;
- организаций производства в пространстве.

Основные принципы организации производства во времени:

1. *Учет технологии производства и вида выпускаемой продукции.* На промышленных предприятиях используются как однопередельные, так и двух-, трехпередельные техно-

логии, иногда и более переделов, от чего зависит тип организации производства, — последовательный, параллельный или последовательно-параллельный.

2. Непрерывность производства.

Непрерывность производства рассматривается в трех аспектах: непрерывного участия в процессе производства предметов труда — сырья и полуфабрикатов; непрерывной загрузки оборудования; рационального использования рабочей силы (рабочего времени исполнителей). Обеспечивая непрерывность движения предметов труда, одновременно необходимо свести к минимуму остановки оборудования для переналадки, в ожидании поступления материалов и т.п. Это требует повышения однообразия работ, выполняемых на каждом рабочем месте, а также использования быстро переналаживаемого оборудования.

Непрерывность производства предполагает сокращение до минимума всех перерывов в процессе производства, что обеспечивает ускорение обрачиваемости средств. Непрерывность производства достигается путем сокращения внутриоперационных перерывов (вспомогательного времени), межоперационных перерывов (передача полуфабриката с одного рабочего места на другое).

Степень непрерывности производственного процесса можно охарактеризовать коэффициентом непрерывности, исчисляемым как соотношение длительности технологической части производственного процесса к продолжительности полного производственного цикла.

3. Пропорциональность в организации производства предполагает соответствие пропускной способности (относительной производительности в единицу времени) всех подразделений предприятия — цехов, участков, отдельных рабочих мест по выпуску готовой продукции. Степень пропорциональности производства может быть охарактеризована величиной отклонения пропускной способности (мощности) каждого технологического передела от запланированной величины выпуска продукции.

4. Принцип ритмичности предполагает равномерный выпуск продукции и ритмичный ход производства. Ритмичность производства является одной из основных предпосы-

лок рационального использования всех его элементов. При ритмичной работе обеспечивается полная загрузка оборудования, улучшается использование материальных и энергетических ресурсов, рабочего времени.

Уровень ритмичности может быть охарактеризован коэффициентом δ , который определяется отношением фактических объемов выпуска продукции n , но не больше планового задания, к плановому выпуску продукции n .

Ритмичная работа основных, обслуживающих и вспомогательных цехов, материально-технического снабжения является обязательным условием нормального функционирования предприятия. Обратная ситуация приводит к нарушению нормального хода производственного процесса.

Кроме того, современный уровень научно-технического прогресса требует гибкости в организации производства. Это предполагает прежде всего быструю переналаживаемость оборудования. Выполнению этого условия способствует внедрение последних достижений микроэлектроники, обеспечивающих автоматическую самопереналадку.

Основные принципы организации производства в пространстве (на территории предприятия) следующие.

1. Принцип прямоточности: здания основных цехов, складов сырья и материалов, а также готовой продукции должны располагаться по ходу производственного процесса, обеспечивая минимальные объемы грузооборота на предприятии. Внутри производственных подразделений также должен выполняться принцип прямоточности, т.е. путь прохождения изделием всех стадий и операций производственного процесса — от запуска в производство исходных материалов и до выхода готовой продукции — должен быть минимальным. Прямоточность характеризуется соотношением длительности транспортных операций и общей продолжительности производственного цикла.

2. Склады сырья и основных материалов должны размещаться на границе территории предприятия со стороны ввоза грузов, около заготовительных цехов. Склады готовой продукции располагаются около сборочных цехов в месте вывоза грузов с предприятия.

3. Вспомогательные цехи должны быть по возможности расположены ближе к основным цехам, потребляющим их продукцию.

4. Компактность застройки за счет: рационального зонирования территории (зона основных цехов, энергетических подстанций, зона общезаводских служб и учреждений, зона складов); минимальных разрывов между зданиями и сооружениями; объединения отдельных цехов в одном здании – блоке цехов.

5. Взаимное расположение зданий должно соответствовать всем правилам и нормам пожарно-технической безопасности, экологическим, санитарно-гигиеническим и другим требованиям.

Использование перечисленных и других специальных принципов организации производства и управления, учитывающих специфику производств, является обязательным условием повышения эффективности работы промышленных предприятий.

Глава 4. Методы управления экономикой

4.1. Классификация методов

Современный этап развития экономики России требует новых подходов к управлению как на макроуровне, так и на уровне предприятий. Это требование вызвано, с одной стороны, негативным влиянием внешних факторов, таких, как замедление мирового экономического развития, обвальное падение цен на основные товары российского экспорта, в частности, на нефть, экономические санкции западных стран, с другой стороны, экономическим кризисом в России (2014-2016гг.), сопровождаемым падением реальных доходов населения и сужением внутреннего рынка. Положение усугубила более чем двукратная девальвация рубля, в результате которой сложились своеобразные «ножницы» между доходами населения и инфляцией (доходы населения падают, а потребительские цены растут). В этих условиях в особенно трудном положении оказались промышленные предприятия, работающие на внутренний рынок, которым рост затрат при сужении рынка грозит реальным банкротством. Таким образом, рост затрат на современном этапе стал главным риском для промышленных предприятий.

Помимо конъюнктурных факторов, развитие рынка в России в новом XXI веке сопровождается усложнением хозяйственных связей и быстрым расширением использования информационных технологий [15, с. 4-12], что также вызывает необходимость уточнения роли и содержания методов управления экономикой.

Слово «метод» греческого происхождения (*methodos* — в переводе означает способ достижения какой-либо цели). Метод управления — это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных целей.

Понятие «Методы управления» в научной литературе определяется обычно как «совокупность способов и средств воздействия управляющего субъекта на объект управления для достижения определенных целей» [123, с. 256]. Сходные определения даются и в других работах; например, в одном из наиболее общепризнанных учебников «Управление организацией» говорится:

«В процессе управления используется множество разнообразных способов, подходов и приемов, позволяющих упорядочить, целенаправить и эффективно организовать выполнение функций, этапов, процедур и операций, необходимых для принятия решений. В совокупности они выступают как методы управления, под которыми понимаются способы осуществления управленческой деятельности, применяемые для постановки и достижения ее целей» [110, с. 91].

В то же время в понимании содержания, взаимосвязи методов и механизмов управления хозяйственными субъектами в российской и мировой экономической науке наблюдаются существенные расхождения.

Реализация функций и принципов управления осуществляется путем применения различных методов управления.

Сравнивая две основные системы управления, ученые уже 40 лет назад заметили, что принципиальное различие им придают методы управления: в одном случае это преимущественно (или исключительно) командно-распорядительные, в другом случае, — рыночные, или экономические, методы управления. Таким образом, диаметрально противоположные по существу методы способны приносить как положительные, так и не очень положительные результаты. Следовательно, эффективность механизму управления предприятием придает умелое применение методов, всегда в определенном сочетании.

В соответствии с распространенной в российской литературе классификацией методы управления подразделяются на три группы:

1. Организационно-административные;
2. Экономические;
3. Социально — психологические.

4.2. Организационно-административные методы

В управлении хозяйственной деятельностью предприятий **основными являются организационно-распорядительные методы**. Вся система управления на предприятиях представляет два всеобъемлющих потока: распоряжения от управляющей системы к управляемой и информация от управляемой системы в управляющую систему. Базу постоянной и бесперебойной работы предприятий составляют многочисленные документы: внутренние положения, должностные инструкции, контракты с работниками, технологический регламент, утвержденные нормы и нормативы, например, нормы расходования сырья, материалов, энергии, время работы и время отдыха, порядок действий и решения вопросов, требования по технике безопасности, охране и так далее, до устных или письменных приказов, указаний, распоряжений и т.п. Особую роль организационно-административные методы играют на первом этапе управления, которым является распределение функций и конкретных обязанностей, но не только.

Организационно-административные методы основаны на власти, иерархии и ответственности. На предприятиях промышленности ввиду жестких требований к соблюдению технологии **организационно-административные** методы управления базируются, кроме планов и нормативов, на принципах директивности, порядка и дисциплины.

Организационно-административные методы оказывают прямое воздействие на управляемый объект через приказы, распоряжения, оперативные указания, отдаваемые письменно или устно, контроль за их выполнением, систему административных средств поддержания трудовой дисциплины и т. д. Они призваны обеспечить организационную четкость и дисциплину труда. Эти методы регламентируются правовыми актами трудового и хозяйственного законодательства, социального регулирования.

На предприятиях в текущей хозяйственной деятельности применение организационно-административных методов управления осуществляется в форме оперативного вмеша-

тельства в целях координации усилий его участников для выполнения поставленных перед ними задач. В оперативной деятельности важную роль играет диспетчирование, направленное на обеспечение бесперебойной и ритмичной деятельности всех структурных подразделений и работников.

Непоточные методы организации производства

Под методом организации производства понимаются способы сочетания элементов производственного процесса во времени и пространстве.

Организация производственного процесса во времени определяется степенью прерывности. Прерывность зависит от вида продукции и технологии ее изготовления. Все процессы изготавляемой на предприятиях продукции могут быть разделены на два вида: дискретные и неделимые.

К дискретному виду относится производство продукции, состоящей из различных частей; например, машин, приборов и других изделий, состоящих из деталей и сборочных единиц. К неделимой относится продукция, которую нельзя разделить на части или компоненты. Сюда относятся жидкие химические вещества, металлы и сплавы металлов, лаки, краски и другие виды продукции.

Для производства дискретной продукции могут быть применены прерывные (дискретные) и полунепрерывные технологические процессы, а для производства неделимой продукции применяются только непрерывные технологические процессы.

В полунепрерывных производственных процессах одна часть производства выполняется непрерывно, а другая — прерывно. Таким является, например, процесс изготовления детали, когда операции, такие как плавка металла, заливка форм, остывание заготовки, выполняются непрерывно, одна за другой, а остальные операции по изготовлению детали выполняются прерывно (например, токарная, фрезерная и другие операции).

Поточные методы организации производства

Развитие предметной формы специализации цехов (участков) приводит к созданию поточного производ-

ства — наиболее эффективного способа организации производственных процессов, основанного на ритмичной повторяемости согласованных во времени основных и вспомогательных операций, которые выполняются на специализированных рабочих местах, расположенных в последовательности технологического процесса, в максимальной степени реализующего принципы прямоточности, специализации, непрерывности, параллельности, пропорциональности и ритмичности.

Требования к организации поточного производства.

Характерными признаками, позволяющими организовать поточное производство, являются:

- непрерывность технологии и производственного процесса;
- высокая степень механизации и автоматизации процессов производства, наличие механизированных и автоматизированных линий;
- размещение этапов производственного процесса, рабочих мест в строгом соответствии с последовательностью технологического процесса;
- непрерывно повторяющееся единообразие всех производственных факторов — качества и форм материалов, инструментов и приспособлений и т.п.;
- равномерность выпуска продукции на основе единого расчетного такта поточной линии;

Главным *условием* для перехода на поточные методы производства является достаточный объем выпуска однотипных изделий, для чего производится максимальная унификация конструкций выпускаемых изделий.

Поточные методы можно разделить на *частично механизированные, полностью механизированные, автоматизированные и роботизированные*.

В *частично механизированных* производствах, как правило, механизированы процессы и стадии основных производств и не механизированы вспомогательные операции, такие, как погрузка, разгрузка, упаковка.

Организация автоматизированного производства

Дальнейшим развитием поточного производства является его автоматизация, сочетающая непрерывность произ-

водственных процессов с автоматическим их выполнением. Автоматизация производства развивается в направлении создания станков, автоматов, полуавтоматов и агрегатов с программным управлением, автоматизированных и автоматических поточных линий, автоматизированных и автоматических участков, цехов и даже заводов.

Автоматическая линия — это система согласованно работающих и автоматически управляемых агрегатов, транспортных средств и контрольных механизмов, размещенных по ходу технологического процесса, при посредстве которых производится обработка продуктов или изделий по заранее заданному технологическому процессу в строго определенное время.

Создание и эксплуатация роботизированных технологических комплексов.

В современных условиях развития автоматизации производства быстро растет использование промышленных роботов (ПР).

ПР — механическая система, включающая манипуляционные устройства, систему управления, чувствительные элементы, средства передвижения. Обычно это перепрограммируемая автоматическая машина, применяемая в производственном процессе для выполнения двигательных функций, аналогичных функциям человека, при перемещении предметов труда или технологической оснастки.

С помощью ПР возможно объединение технологического оборудования в отдельные роботизированные технологические комплексы (РТК) различного масштаба, не связанные жестко по планировке и числу комплектующих агрегатов.

Принципиальными отличиями робототехники от традиционных средств автоматизации являются их универсальность (многофункциональность) и гибкость (мобильность) при переходе на выполнение новых операций.

ПР находят применение во всех сферах производственно-хозяйственной деятельности. Они успешно заменяют тяжелый, утомительный и однообразный труд человека, особенно при работе в условиях вредной и опасной для здоровья производственной среды. ПР способны воспро-

изводить некоторые двигательные и умственные функции человека при выполнении ими основных и вспомогательных производственных операций без непосредственного участия человека. Для этого их наделяют некоторыми способностями — слухом, зрением, осязанием, памятью и др., а также способностью к самоорганизации, самообучению и адаптации к внешней среде.

Высшей формой организации производства является создание комплексно роботизированного завода.

4.3. Экономические методы

Среди экономических методов управления в качестве важнейших обычно выделяют планирование, финансирование, ценообразование, экономическое стимулирование и хозяйственный расчет [110, с. 101]. Распространенная классификация экономических методов требует уточнения, поскольку в ней допущены методические неточности: общие и частные методы поставлены на один уровень как равнозначные.

Это касается признания равнозначности методов хозяйственного расчета и экономического стимулирования. Из теории хозяйственного расчета и многолетней практики его использования как особой системы хозяйствования известно, что экономическое стимулирование является как раз одним из важнейших принципов хозяйственного расчета. Принцип в реальной практике трансформируется в метод действия (управления), но при этом экономическое стимулирование используется как один из методов хозяйственного расчета: иначе говоря, неправильно смешивать хозяйственный расчет как систему хозяйствования с экономическим стимулированием как экономическим методом хозяйственного управления. Отсюда следует, что трактовка хозяйственного расчета как экономического метода управления является сужением до уровня метода, а потому называть хозяйственный расчет в числе экономических методов менеджмента неверно.

Методологически более обоснованно в числе экономических методов управления выделить как важнейшие:

экономическое стимулирование, финансирование и ценообразование.

В управлении экономикой, как и в производственном менеджменте, роль *экономического стимулирования* среди экономических методов остается ведущей. Важнейшим инструментом использования метода экономического стимулирования является заработка плата и доплаты к ней. В последние годы в результате рыночных преобразований все большее распространение получают дивидендные выплаты как инструмент участия в доходах. В самом простом виде может быть установлена прямая зависимость оплаты труда, будь то в виде премии, прработка и т.п., от производственных показателей. Такая зависимость между оплатой и эффективностью труда может быть установлена в различной форме: в целом по предприятию, по подразделениям, бригадам и вплоть до конкретных работников.

Финансирование как экономический метод управления сегодня целесообразно осуществлять в форме *бюджетирования*, которое в некоторых аспектах носит более жесткий характер, чем финансовый план предприятия, но вместе с тем дает структурным подразделениям организации известную самостоятельность в использовании части финансовых ресурсов (в основном управленческому звену). Бюджет является инструментом косвенного управления затратами, поскольку зависит от уровня затрат, и в этом качестве может эффективно влиять на снижение.

Ценообразование более непосредственно влияет на управление производством, ограничивая размеры прибыли в цене продукции, и тем самым возможности для экономического стимулирования. Новым здесь стало ощущимое влияние на экономические показатели так называемых трансфертных цен, т. е. внутренних цен предприятий (на полуфабрикаты, вспомогательные материалы, услуги), уровень которых обычно регулирует руководящий менеджмент организации. Трансфертные цены во многих производствах представляют собой эффективный инструмент управления затратами, поскольку снижение этих цен оказывает прямое давление на коллективы со-

ответствующих подразделений в направлении снижения затрат, особенно если эти подразделения работают в условиях хозрасчета.

4.4. Социально-психологические методы

Социально-психологические методы управления получили растущее признание в послевоенный период, главным образом в связи с утверждением в качестве ведущей в 60-х годах XX века школы «человеческих отношений», которая сформировалась еще в 30-х годах (Э. Мейо, Р. Оуэн). Последователи этой концепции управления главное значение придают формированию «человеческих отношений» в процессе производства, улучшению социально-психологического климата в коллективе.

Существуют оценки по данным социологических исследований, согласно которым успех деятельности хозяйственного руководителя лишь на 15% зависит от его профессиональных знаний, а на 85% – от умения работать с людьми [7, с.102]. Сегодня общепризнана ведущая роль человеческого фактора в функционировании и развитии производства, и следовательно, в управлении им.

Социально-психологические методы позволяют гуманизировать отношения между социальными группами, коллективами и отдельными работниками путем введения социальных норм и правил. К конкретным методам социального нормирования относятся правила внутреннего трудового распорядка, правила внутрифирменного этикета, формы дисциплинарного воздействия.

Методы морального стимулирования используются для поощрения коллективов, групп, отдельных работников, достигших определенных успехов в профессиональной деятельности.

Психологические методы управления направлены на регулирование отношений между людьми путем оптимального подбора и расстановки персонала. К ним относятся методы гуманизации труда, профессионального отбора и обучения и др. Методы гуманизации труда подразумевают уменьшение монотонности работы, расширение творческих процессов.

Методы профессионального отбора и обучения направлены на профессиональную ориентацию и подготовку людей.

Задача менеджеров при использовании социально-психологических методов заключается в формировании в коллективе благоприятного социально-психологического климата, в условиях которого полнее реализуются творческие способности работников. Это достигается как мерами экономического поощрения (например, коллективное премирование, организация турпоездок, экскурсий, вечеров за счет организации), так и мерами по улучшению социально-психологического климата (внимание к личности работников, использование моральных стимулов, воспитание). Очень многое здесь зависит от личности руководителя, его организаторских способностей и культуры, регулирования межличностных и межгрупповых отношений, создания и поддержания благоприятного морального климата в коллективе

4.5. Классификация методов в управлении предприятиями

С позиций общей теории управления используется классификация методов управления на *общенаучные, методы управления функциональными подсистемами организации, методы выполнения функций управления, методы принятия управленческих решений* [110, с. 91-109]. В теоретическом смысле для осуществления всех функций управления предприятием (анализа, учета, планирования и калькулирования, организовывания, координации, контроля) используются разнообразные методы управления, поэтому необходима классификация характерных, важнейших для данной сферы управления методов, которая имеет не только научное, но и практическое значение. Рекомендуемая автором классификация методов управления на предприятиях промышленности приведена в следующей схеме.

Среди организационных методов управления на предприятиях ведущую роль играют **методы планирования**.

Российской наукой еще в советский период разработаны и применяются сегодня (целиком или частично) несколько методов планирования: балансовый, расчетно-аналити-

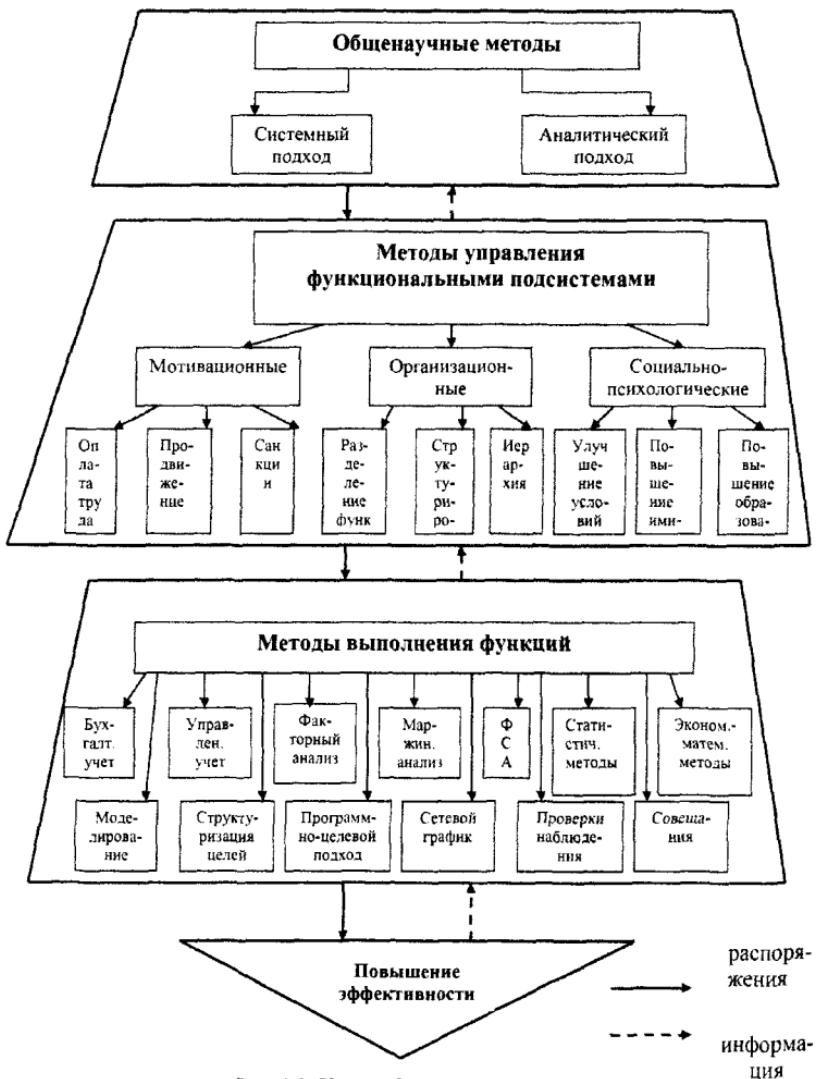


Рис.4.1. Классификация методов управления на предприятиях промышленности

ческий, экономико-математические, графоаналитический и программно-целевые.

Балансовый метод планирования обеспечивает установление связей между потребностями в ресурсах и источниках их покрытия, а также между разделами плана. С помощью этого метода увязывается производственная программа с производственной мощностью предприятия, трудоем-

кость производственной программы с численностью работающих. На предприятиях составляются балансы производственной мощности, рабочего времени, материальный, энергетический, финансовый и другие балансы.

Расчетно-аналитический метод используется для расчета показателей плана, анализа их динамики и факторов, обеспечивающих необходимый количественный уровень. В рамках этого метода определяется базисный уровень основных показателей плана и их изменения в плановом периоде за счет количественного влияния основных факторов, рассчитываются индексы изменения плановых показателей по сравнению с базисным уровнем.

Экономико-математические методы позволяют разработать экономические модели зависимости показателей от основных факторов посредством выявления изменения их количественных параметров, подготовить несколько вариантов плана и выбрать оптимальный.

Графоаналитический метод дает возможность изобразить результаты экономического анализа графическими средствами. С помощью графиков выявляется количественная зависимость между сопряженными показателями, например, между темпами изменения фондоотдачи, фондооруженности и производительности труда. Сетевые графики являются разновидностью графоаналитических методов. С их помощью моделируется параллельное выполнение работ в пространстве и времени по сложным объектам, например разработка и освоение новой техники.

Программно-целевые методы позволяют составлять план в виде программы, т.е. комплекса мероприятий, объединенных одной целью и приуроченных к определенным срокам. Характерная черта программы — ее нацеленность на достижение конечных результатов. Стержнем программы является генеральная цель, конкретизируемая в ряде задач. Задачи решаются конкретными исполнителями, которые наделяются необходимыми ресурсами. На основе ранжирования целей (генеральная цель — стратегические и тактические задачи — программы работ) составляется граф типа «дерево целей» — исходная база для формирования системы показателей программы и оргструктуры управления.

Планирование является исходным пунктом управления на предприятиях, с него должно начинаться грамотное управление, и эта функция в дальнейшем реализуется постоянно. В современном производстве планировать необходимо практически все, все операции на всех этапах, поскольку последующий этап производства вытекает из предыдущего.

Методы прогнозирования

Наиболее известными и распространенными методами прогнозирования являются следующие:

- экспертные оценки, основу которых составляют упорядоченные мнения высококвалифицированных специалистов-экспертов;
- экстраполяция, или статистические методы, основанные на обработке ретроспективных данных об объекте прогнозирования и распространения прошлых тенденций на будущее;
- методы моделирования, т.е. конструирование структурной, физической или математической модели, адекватно отображающей наиболее существенные закономерности поведения объекта прогнозирования и их взаимосвязи с внешними факторами.

Экспертные методы прогнозирования разделяются на методы индивидуальной экспертной оценки и оценки типа интервью, метод комиссии (коллективного обсуждения), в том числе методы «мозговой атаки», и методы коллективной экспертной оценки — экспертизы. Эти методы в той или иной модификации позволяют анализировать большое количество суждений и различного рода оценок, высказанных группой экспертов. Экспертные методы, вследствие их относительной простоты и мобильности, в настоящее время являются наиболее распространенными, и на их основе составляется подавляющее большинство прогнозов. Определяющими факторами успеха применения экспертных методов являются подбор и формирование экспертных групп. В случаях значительного расхождения оценок экспертов для повышения согласованности их мнений или выявления причин расхождений проводится несколько туров экспертизы.

с заменой экспертов и корректировкой опросных анкет (так называемый «метод Дельфи»).

Методы экстраполяции сводятся к обработке имеющихся данных об объекте прогнозирования за прошлое время и распространению сложившейся тенденции на будущее. Методы основаны на предположении сходства условий производства и спроса прошлого, настоящего и будущего, так как тенденции будущего зарождаются в прошлом. Наиболее простыми являются методы экстраполяции тенденций, когда имеющиеся численные значения, характеризующие прошлые состояния объекта, усредняются или модифицируются путем подбора некоторой, в простейшем случае линейной, зависимости, которая затем экстраполируется на период прогнозирования.

Методы моделирования — наиболее сложный способ прогнозирования, состоящий из разнообразных подходов к прогнозированию сложных процессов и явлений. Эти методы могут пересекаться и с экстраполяционными, и с экспертными методами.

Глава 5. Инструменты управления экономикой и их применение

5.1. Классификация, роль и содержание инструментов

Общепризнанной классификации инструментов управления экономикой нет, более того, в этом вопросе, как и ряде других, имеет место путаница. Чаще всего отождествляют понятия методов и инструментов; отметим как часто повторяемую ошибку отнесение планирования к одному из основных инструментов управления. Поэтому уместно вначале уточнить понятие «инструменты управления», по возможности достаточно четко.

Обычно инструментом в широком смысле слова называют орудие или средство воздействия на объект, что отражает назначение инструмента. В соответствии с таким пониманием к инструментам управления экономикой можно отнести разнообразные *средства воздействия* на управляемый объект, например законы, нормативные акты, постановления и распоряжения органов власти и управления, а также документы управляющего субъекта, в том числе инструкции, регламенты, нормы и правила, методические указания и т.п.

Инструменты управления экономикой могут подразделяться по уровню управления (общие, локальные; международные, федеральные, региональные, отраслевые); по форме документов (законодательные акты, постановления, регламенты, решения государственных органов, государственные концепции, программы, проекты, государственные бюджеты, государственные стандарты, сертификаты качества, лицензии, государственные свидетельства, государственные дипломы и другие).

Представляется, что для цели управления экономикой более подходит классификация инструментов управления

по форме и содержанию вопросов управления, характеру воздействия, которая может иметь следующий вид.

Законодательно – правовые инструменты;

экономические инструменты (бюджетирование, деньги и кредиты, тарифы оплаты труда, нормы амортизации, внутренние и внешние займы, цены, показатели, и т. п.);

организационные инструменты (создание, реорганизация или реструктуризация государственных органов; назначение, перемещение, освобождение от занимаемой должности на государственной службе и другие).

5.2. Законодательно – правовые инструменты

В системе законодательно-правовых инструментов базисными являются **Гражданский кодекс РФ** и **Налоговый кодекс РФ**.

В Гражданском кодексе РФ [20] установлены организационно-правовые формы хозяйственной деятельности, права и ответственность организаций и физических лиц, особенности деятельности организаций и физических лиц.

Рыночная экономика предполагает становление и развитие предприятий различных организационно-правовых форм, основанных на разных видах собственности, появление новых собственников – как отдельных граждан, так и трудовых коллективов предприятий. Принцип ответственности предприятий за результаты своей финансово-хозяйственной деятельности реализуется в случае образования убытков, неспособности предприятия удовлетворять требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг) и обеспечивать финансирование производственного процесса, т.е. при наступлении банкротства предприятия. Финансово-хозяйственная деятельность предприятия связана с формированием и расходованием денежных средств, а следовательно, затрагивает интересы государства, работников предприятия, акционеров и всех возможных контрагентов предприятия. Контроль проявляется через анализ экономических показателей деятельности предприятия и различные меры воздействия.

Законодательство РФ содержит классификацию организаций по организационно-правовой форме. Знание основных принципов, законодательно регулирующих порядок деятельности фирм и ответственность за результаты, необходимо при выборе той или иной организационно-правовой формы создаваемой вновь или реорганизуемой организации. Среди коммерческих организаций, осуществляющих производственную деятельность в промышленности, наибольшее распространение в настоящее время получили хозяйствственные общества. Они представлены публичными акционерными обществами (ранее — открытые акционерные общества) и непубличными хозяйственными обществами, к которым относятся общества с ограниченной ответственностью и непубличное акционерное общество.

Организационно — правовые формы организаций в России, предусмотренные Гражданским кодексом РФ, показаны на рисунке (рис. 5.1).

С 1 сентября 2014 года введены такие понятия для классификации организаций, как унитарные и корпоративные предприятия. В целях определения, к какому виду организаций относится компания, рассматривают следующие признаки: являются ли учредители участниками (членами) компании и могут ли они формировать высший орган (п. 1 ст. 65.1 ГК РФ). Следовательно, если:

- учредители могут быть участниками (членами), принимать участие в собраниях, формировать высший орган и т. д. — организация является корпоративной (ООО, АО и др.);
- учредители не могут быть участниками и не принимают участия — организация унитарная (ГУП, МУП и т. д.).

Корпоративные компании, таким образом, относятся к корпорациям, которыми являются все хозяйствственные общества, например. Унитарными же в основном являются государственные предприятия, в которых учредителем как раз является государство или муниципальный орган, что и фиксируется в названии.

Понятие юридического лица

Юридическим лицом признается организация, которая *имеет в собственности, хозяйственном ведении или*

ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ

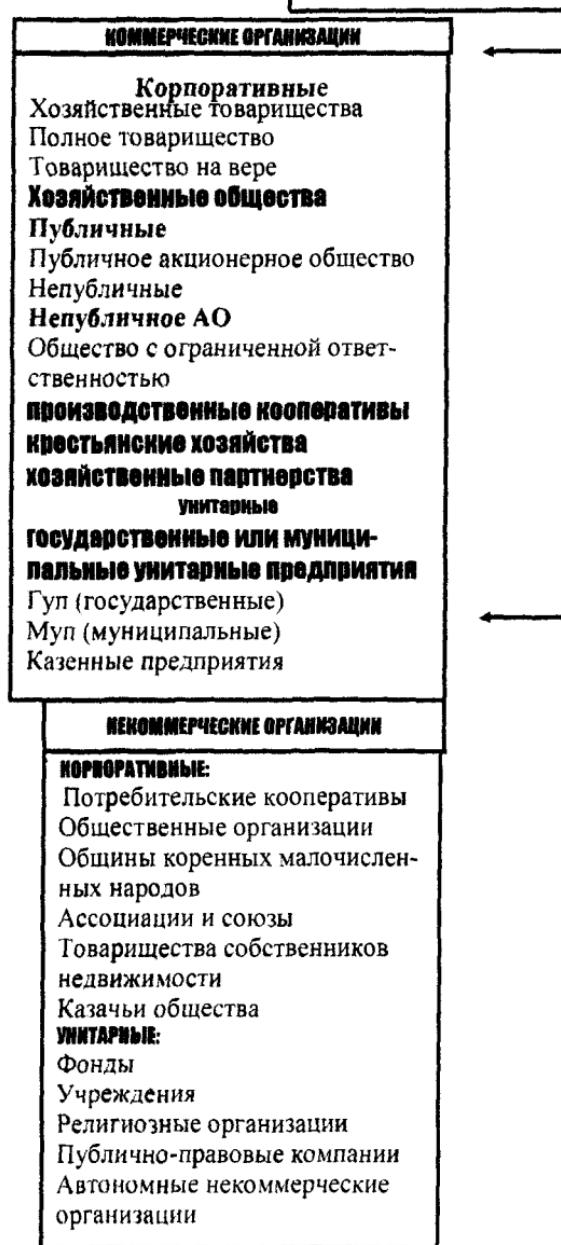


Рис.5.1. Правовые формы организаций в РФ

оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

В связи с участием в образовании юридического лица его учредители(участники) могут иметь обязательственные права в отношении этого юридического лица либо вещные права на его имущество. К юридическим лицам, в отношении которых их участники имеют обязательственные права, относятся хозяйственное товарищество и общества, производственные и потребительские кооперативы. К юридическим лицам, на имущество которых их учредители имеют право собственности или иное вещное право, относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия. К юридическим лицам, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав, относятся общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Правоспособность юридического лица.

Юридическое лицо может иметь гражданские права, соответствующие целям деятельности, предусмотренным в его учредительных документах, и нести связанные с этой деятельностью обязанности. Коммерческие организации, за исключением унитарных предприятий и иных видов организаций, предусмотренных законом, могут иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законом, юридическое лицо может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии). Юридическое лицо может быть ограничено в правах лишь в случаях и в порядке, предусмотренных законом. Решение об ограничении прав может быть обжаловано юридическим лицом в суд. Правоспособность

юридического лица возникает в момент его создания и прекращается в момент его ликвидации. Право юридического лица осуществлять деятельность, на занятие которой необходимо получение лицензии, возникает с момента получения такой лицензии или в указанный в ней срок и прекращается по истечении срока её действия, если иное не установлено законом или иными правовыми актами.

Ответственность юридического лица.

Юридические лица, кроме финансируемых собственником учреждений, отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Казенное предприятие и финансируемое собственником учреждение отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, но оно не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Учредитель (участник) юридического лица или собственник его имущества не отвечают по обязательствам юридического лица, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам учредителя (участника) или собственника, за исключением случаев, предусмотренных Гражданским Кодексом (ГК) либо учредительными документами юридического лица. Если несостоятельность (банкротство) юридического лица вызвано учредителями (участниками), собственником имущества юридического лица или другими лицами, которые имеют право давать обязательные для этого юридического лица указания, либо иным образом имеют возможность определять его действия, на таких лиц в случае недостаточности имущества юридического лица может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

*1. Хозяйственными товариществами и обществами признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) уставным капиталом. Однако в товариществах все или часть учредителей несут ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом. В первом случае такие товарищества называют **полными, во втором — на вере**. Естественно, желающих рисковать всем своим имуществом находится немного, и предприятия, создаваемые в форме товариществ, редки.*

2. Наиболее распространены в России общества с ограниченной ответственностью (в отечественной деловой практике укоренилось сокращение ООО). Участники таких обществ не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах своих вкладов в уставный фонд. Иными словами, их ответственность – ограниченная долевая.

3. Акционерным обществом признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества(акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций. Фирменное наименование акционерного общества должно содержать его наименование и указание на то, что общество является акционерным.

4. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

5. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать пятидесяти, в противном слу-

чае оно подлежит преобразованию в открытое акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока — ликвидации до установленного законом предела.

Холдинговые структуры

Дочернее хозяйственное общество.

Хозяйственное общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество или товарищество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором, либо иным образом имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. ***Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества).*** Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу, в том числе по договору с ним, обязательные для него указания, отвечает солидарно с дочерним обществом по сделкам, заключенным последним во исполнение таких указаний. В случае несостоятельности (банкротства) дочернего общества по вине основного общества (товарищества) последнее несет субсидиарную ответственность по его долгам. Участники (акционеры) дочернего общества вправе требовать возмещения основным обществом (товариществом) убытков, причиненных по его вине дочернему обществу, если иное не установлено законами о хозяйственных обществах.

Зависимое хозяйственное общество.

Хозяйственное общество признается зависимым, если другое (преобладающее,участвующее) общество имеет более 20 % голосующих акций акционерного общества или 20 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью. Хозяйственное общество, которое приобрело более 20 % голосующих акций акционерного общества или 20 % уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, обязано незамедлительно публиковать сведения об этом в порядке, предусмотренном законом о хозяйственных обществах. Пределы взаимного участия хозяйственных обществ в уставных капиталах друг друга и число голосов, которыми одно из таких обществ может пользоваться на общем собрании участников или акционеров другого общества определяются законом.

Покупая акции акционерного общества, экономические субъекты автоматически становятся его собственниками. Эти сделки не требуют одобрения др. акционеров или управляющих. Через рынок ценных бумаг возможно быстрое привлечение финансовых средств огромного числа экономических агентов. Держатели акций получают часть дохода (дивиденд) и рискуют только той суммой, которую они заплатили при покупке акций. Кредиторы предъявляют иски к акционерному обществу в целом, а не к акционерам как частным лицам. В то же время акционерное общество до определенного предела независимо от его владельцев. Если мелкому акционеру не нравится проводимая обществом политика, он вправе продать свои акции, но в большинстве случаев не в состоянии ликвидировать компанию как таковую. Поэтому современные акционерные общества характеризуются известной стабильностью. Они сохраняют свои специфические ресурсы независимо от воли и желания отдельных акционеров.

Наряду с несомненными достоинствами акционерные общества обладают и ощутимыми **недостатками**. В акционерных обществах с большим числом участников часто возникает разрыв между функциями собственности и управления. Мелкие и средние держатели акций обычно не обладают необходимой и достаточной информацией для осуществления действенного контроля. *В акционерном обществе происходит размывание прав собственности, поскольку возможность контроля за деятельностью «команды» управляющих ослабляется, а возможности их «оппортунистического» поведения расширяются.* Стремясь к личному обогащению, высшие менеджеры зачастую участвуют в чрезвычайно рискованных операциях, идут и на прямые злоупотребления властью (маневрирование с ценными бумагами, перелив капитала в дочерние предприятия, сомнительная производственная деятельность и т.д.).

Другим крупным недостатком деятельности акционерных обществ является **двойное налогообложение**. Дело в том, что часть дохода акционерного общества, которая выплачивается акционерам в виде дивидендов, сначала об-

лагается налогом как прибыль компании, а потом как часть дохода держателя акций. В результате значительная, часть прибыли превращается в налоги, уплачиваемые государству.

Типичным примером предприятия, управляемого в интересах трудового коллектива, является производственный кооператив (артель). Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности. Члены производственного кооператива должны лично участвовать в его деятельности. Они несут субсидиарную ответственность по обязательствам кооператива. Число членов кооператива не должно быть менее пяти. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием.

Государственные и муниципальные предприятия создаются в России в виде предприятий **унитарных**. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в т. ч. между его работниками. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем своим имуществом, но не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества. Унитарные предприятия могут быть основаны на праве хозяйственного ведения или праве оперативного управления. В первом случае учредивший его государственный или муниципальный орган не отвечает по обязательствам предприятия. Во втором случае РФ несет субсидиарную ответственность по обязательствам унитарного предприятия. Такие предприятия называются казенными.

Особенности некоммерческого предприятия

В РФ некоммерческие организации могут создаваться в форме потребительских кооперативов, обществ, и религиозных организаций, учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в др. формах, предусмотренных законом. Допускается объединение коммерческих и/или некоммерческих организаций в форме ассоциаций (союзов), которые по своему статусу также являются некоммерческими организациями. Все некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы.

Некоторые некоммерческие организации могут иметь систему членства (потребительские кооперативы, общества, организации, союзы и ассоциации), а могут и не иметь ее (фонды, учреждения, религиозные организации); могут быть созданы только гражданами (потребительские кооперативы, общества, и религиозные организации), или только юридическими лицами (ассоциации, союзы), или и физическими и юридическими лицами (фонды), или только физическим либо только юридическим лицом (учреждения). Участники некоторых некоммерческих организаций несут субсидиарную ответственность по ее обязательствам (учреждения, а также те ассоциации и союзы, в уставе которых предусмотрена такая норма), а некоторых — ограниченную размерами своих взносов/паев (все остальные).

В законодательство введена новая организационно-правовая форма «публично-правовая компания». Публично-правовая компания может быть создана путем реорганизации государственной корпорации (за исключением отдельных случаев), государственной компании, акционерного общества, единственным участником которого является Российская Федерация, на основании федерального закона, определяющего порядок такой реорганизации [20].

Малое и среднее предпринимательство в РФ

Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому предпринимательству.

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесённые в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесённые в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юри-

дического лица (далее – индивидуальные предприниматели), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие перечисленным ниже условиям.

Ограничение по статусу

Для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 49% (данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)), исключительные права на которые принадлежат учредителям (участникам) таких хозяйственных обществ – бюджетным научным учреждениям или созданным государственными академиями наук научным учреждениям либо бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования или созданным государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования).

(п.1 ч.1 ст.4 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»).

Ограничение по численности работников [116]

В зависимости от средней численности работников за календарный год предприятия подразделяются на:

1. *микропредприятия* – до 15 работников;
2. *малые предприятия* – до 100 работников включительно;

3. *средние предприятия* – от 101 до 250 работников включительно.

Ограничение по выручке

С 13 июля 2015 г. согласно Постановлению Правительства РФ от 13 июля 2015 г. N 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» за предшествующий год без учёта налога на добавленную стоимость для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства (с 2017 г. используется показатель «предпринимательский доход»):

1. микропредприятия – 120 млн рублей;
2. малые предприятия – 800 млн рублей;
3. средние предприятия – 2 млрд рублей.

С целью ***стимулирования*** деятельности малых предприятий для них установлен ряд ***льгот***, при этом льготы могут уточняться региональными органами власти. Федеральные и региональные органы власти оказывают широкую поддержку малым и средним предприятиям, используя прямые субсидии, льготные кредиты и другие формы. Небольшие компании и индивидуальные предприятия (ИП), попадающие под установленные критерии, в 2017 г. пользуются следующими льготами.

Получают в 2017 г. субсидии от региональных властей: регионы снижают налоговые ставки.

Для малого бизнеса на уровне регионов предусмотрены льготы по налогу на имущество.

Субъекты малого предпринимательства в 2017 г. имеют преимущественное право покупки государственной и муниципальной недвижимости, которая находится у них в аренде (ФЗ от 29.06.2015 N158).

Важная льгота – выбор особого порядка налогообложения и ведение бухгалтерского учета в упрощенной форме (п. 4 ст. 6 ФЗ N 402). Для субъектов малого и среднего предпринимательства установлен льготный порядок налогообложения в форме упрощенной системы налогообложения (УСН) или единого налога на вмененный доход (ЕНВД), однако установлены ограничения (численность не более 100 чел., доход менее 80 млн руб. в год). Выплаты по указанным систе-

мам налогообложения существенно меньше, чем по общей системе (ОСН). Местные власти вправе уменьшать в пределах своей территории ставки налогов. Для фирм на ЕНВД возможно понижение вдвое — до 7,5%, для фирм на УСН — до одного процента с шести. Если объектом налогообложения являются «доходы минус расходы», ставка составляет **15%**. В этом случае для расчёта налога берётся доход, уменьшенный на величину расхода. При этом региональными законами могут устанавливаться дифференцированные ставки налога по УСН в пределах от 5 до 15 процентов. Пониженная ставка может распространяться на всех налогоплательщиков, либо устанавливаться для определённых категорий.

Законами субъектов Российской Федерации на два года может быть установлена налоговая ставка в размере 0% для индивидуальных предпринимателей, впервые зарегистрированных и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, а также в сфере бытовых услуг населению (п. 4 ст. 346.20 НК РФ). Период действия этих налоговых каникул — по 2020 г.

С 1 января 2017 года микропредприятия вправе полностью или частично отказаться от принятия локальных нормативных актов, таких, как правила внутреннего распорядка, графики сменности, положения о премировании и т.д. Но в таком случае работодатель включает все необходимые условия в трудовой договор с сотрудником. Такие трудовые договоры должны заключаться по типовой форме, которая утверждена Постановлением Правительства от 27.08.2016 N 585. Однако при утрате статуса микропредприятия работодатель в течение 4 месяцев должен будет восстановить все локальные нормативные акты.

Микропредприятия могут не устанавливать лимит наличных средств, находящихся в кассе (п. 2 Указания Банка России от 11.03.2014 № 3210-У). За хранение наличных в кассе свыше определённой суммы предусмотрен штраф по ст. 15.1 КоАП. Субъекты малого бизнеса могут держать в кассе деньги в любом количестве. Если лимит наличных до этого был установлен на предприятии, то его необходимо отменить — издать соответствующий приказ. Приказ можно оформить в любой момент — у малых предприятий есть такое право.

Проверки малых предприятий. Для таких предприятий действуют сокращённые сроки проведения проверок. Любой контролирующий орган может проверять субъект малого бизнеса не дольше 50 часов в год. А для микропредприятий максимальный срок — 15 часов в год. В течение 2 лет (с 1 января 2016г. до 31 декабря 2018г.) малым предприятиям предоставлены надзорные каникулы. В это время практически никакие проверки не грозят малому бизнесу: не придут санэпидемнадзор и пожарная инспекция, не проверят лицензию на деятельность. Такую льготу для небольших компаний и ИП установил ФЗ от 13.07.2015. Но это касается только плановых проверок. Если поступит жалоба от потребителя или у госорганов появится информация о нарушении фирмой закона, проверяющие придут с ревизией.

Налоговые каникулы для малого бизнеса в регионах. Для ИП, попадающих под критерии такого бизнеса, в 2017г. появляется возможность получить двухлетние налоговые каникулы. Такое право имеют предприниматели, которые регистрируются впервые, занимаются производственной, научной или социальной деятельностью, либо оказывают услуги населению. Но для этого власти региона должны принять соответствующий закон.

Подтверждение статуса малым предприятиям не требуется. Такое предприятие не нужно отдельно регистрировать и получать подтверждения того, что фирма им является. Статус в дальнейшем также сохраняется автоматически. Достаточно того, что фирма или предприниматель соответствует перечисленным условиям. Причём, даже если в течение одного или двух лет превышены установленные лимиты, статус малого предприятия сохранится. Изменение статуса происходит, только когда максимальные показатели количества сотрудников, величины доходов или долей в капитале не соблюдаются три календарных года, идущих подряд (ч. 4 ст. 4 ФЗ N 209). В реестре первые изменения статусов произойдут только в 2019 году. Однако для новых организаций и ИП действуют новые критерии и порядок учета в реестре.

Финансовые права и ответственность в отношениях между предприятием и государством

Действующие в области экономики государственные законы определяют лишь компетентность и границы внешнего вмешательства в работу предприятия, но не устраняют это вмешательство. Частные, кооперативные, акционерные и другие предприятия не освобождаются от государственного контроля, который ведется за:

1. Доходами предприятия и уплатой им налогов;
2. Санитарным состоянием производства;
3. Назначением и техническим уровнем продукции;
4. Соблюдением стандартов и технических условий производства;
5. Правовой защитой наемного персонала и некоторыми другими сторонами деятельности предприятий.

Законодательством предусмотрено, что предприятие несет полную ответственность за все виды его деятельности, т.е. за: соблюдение интересов государства и прав граждан; соблюдение законов и сохранность окружающей среды; приумножение вверенного ему государством или держателями акций имущества; повышение эффективности производства. Деятельность предприятия не должна нарушать нормальных условий работы других предприятий и организаций, ухудшать условия жизни граждан на прилегающей территории. При этом государство или иной вышестоящий орган, как правило, не отвечает по обязательствам предприятия. Предприятие в таком случае не отвечает по обязательствам государства.[20]

5.3. Налоговая система России

Налоговая система, сформированная в **Налоговом кодексе РФ** [76], является одним из важнейших инструментов управления экономикой страны и хозяйственных субъектов, в рамках которой протекает коммерческая деятельность юридических и физических лиц. Действующая в России в настоящее время система налогов организована применительно к существующей бюджетной системе и включает налоги трех уровней: федеральные, субъектов Федерации и муниципальные, а также особые налоговые режимы. Федеральные налоги вводятся в действие

законами РФ, которые обязательны для применения всеми субъектами федерации. Налоги субъектов федерации вводятся путем принятия законодательными органами субъектов РФ.

Федеральные налоги и сборы содержатся в статье 13 НК РФ и включают в себя:

- Налог на добавленную стоимость
- Акцизы
- Налог на доходы физических лиц
- Налог на прибыль организаций
- Налог на добычу полезных ископаемых
- Водный налог
- Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов
- Государственная пошлина.

Региональные налоги приведены в статье 14 НК РФ:

- Налог на имущество организаций
- Налог на игорный бизнес
- Транспортный налог

Местные налоги содержатся в статье 15 НК РФ:

- Земельный налог
- Налог на имущество физических лиц
- Торговый сбор

Отменённые налоги:

- *Единый социальный налог (глава 24 статьи 13 налогового кодекса утратила силу, с 01.01.2010 – страховые взносы)*
- *Налог с продаж (глава 27, налог отменён с 01.01.2004)*

Специальные налоговые режимы перечислены в пункте 2 статьи 18 НК РФ:

Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единий сельскохозяйственный налог – ЕСХН).

Упрощенная система налогообложения.

Система налогообложения в виде единого налога на вменённый доход для отдельных видов деятельности.

Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.

Патентная система налогообложения.

В истории налогообложения в рыночный период России можно выделить две преобладающие тенденции:

приближение системы налогообложения к стандартам западных стран, в основном западноевропейских, при установлении некоторых особенностей (например, плоской шкалы подоходного налога для физических лиц, в то время как в мире господствует прогрессивная система налогов для физических лиц);

сложнение системы налогообложения по сравнению с действовавшей в СССР в разы и увеличивающаяся дифференциация однотипных налогов для разных субъектов хозяйственной деятельности.

Экономисты и политики отмечали массовое уклонение от уплаты налогов в 1990-е годы, что вело к снижению реальных доходов бюджета и возможностей финансирования бюджетной сферы и в конечном счете к финансово-экономическим и политическим кризисам.

В 2000-е годы внесен ряд поправок в налоговое законодательство: была установлена плоская шкала подоходного налога с физических лиц в 13 %, снижена ставка налога на прибыль до 20 %, введена регressiveвная шкала единого социального налога, отменены оборотные налоги и налог с продаж, общее количество налогов было сокращено в 3 раза (с 54 до 15) [76]. В 2006 году замминистра финансов РФ С. Шаталов заявил, что за период налоговой реформы налоговая нагрузка снизилась с 34-35 % до 27,5 %, а также произошло перераспределение налоговой нагрузки в нефтяной сектор. [Сайт Минфина РФ www.minfin.ru]. Академик РАН А.В. Некипелов оценивал уровень налоговой нагрузки в 2016г. в 31% к ВВП, а в Евросоюзе 34% к ВВП (3.11.2016г., РТ-24).

Проблема ухода от налогов субъектов хозяйственной деятельности остается актуальной и сегодня; например, по оценкам телеканала «РБК», до 40% малых и средних предприятий, общее количество которых составляет, по оценкам, более 5 млн., не платят налоги. По данным Счетной палаты РФ, 14,4 млн. чел. трудоспособного населения России не зарегистрированы как работающие, не платят налоги и отчисления в социальные фонды (ТВ-1, 19.03.2017г.).

Очевидно, что если бы не такие внушительные неплатежи, и дефицита современного бюджета в России не было бы.

«Вместе с тем мы должны так ориентировать нашу налоговую систему, чтобы она работала на главную цель: на стимулирование деловой активности, на рост экономики и инвестиций, создавала конкурентные условия для развития наших предприятий. Нужно упорядочить существующие фискальные льготы, сделать их более адресными, отказаться от неэффективных инструментов.» (Путин В.В., из Послания к ФС от 1.12.2016г.) [85]

Несмотря на то, что уровень налогообложения бизнеса в России даже ниже, чем в более зажиточных странах Западной Европы, представители бизнеса, в частности РСПП, Деловая Россия и другие, постоянно требуют снижения налоговой нагрузки, уменьшения проверок, смягчения наказаний за экономические преступления. Это становится понятным, если вспомнить, что интересы частного бизнеса, заключающиеся в максимизации своих доходов, противоположны интересам общества и государства как его представителя, заключающимся в благополучии всего общества. Поэтому действительная проблема развития заключается не в уменьшении налоговой нагрузки на бизнес, а в повышении социальной ответственности бизнеса и более справедливой системе налогообложения, препятствующей выводу за рубеж средств, созданных гражданами России, и стимулирующей капиталовложения, уровень которых остается очень низким (около 20% к ВВП, в то время как в Китае и Индии на уровне 40% к ВВП).

5.4. Финансовые инструменты

Деньги и кредит, денежное обращение

Деньги в условиях рыночной экономики служат важнейшим инструментом хозяйственной деятельности как для организаций, так и конкретных людей. Их роль в экономике определяется теми функциями, которые реально выполняют деньги. По традиции в большинстве научных и учебных российских изданий перечисляются и описываются пять функций, обозначенных полтора столетия назад К. Марксом [123, с. 99-101], даже невзирая на то, что в западной литерату-

туре чаще наделяют деньги четырьмя функциями, а патриарх западной «экономикс» П. Самуэльсон признавал лишь две функции денег: как средства обмена и единицы масштаба цен [95]. Это следующие пять функций:

- меры стоимости;
- средства обращения;
- средства платежа;
- средства накопления и сбережения;
- функция мировых денег [123, с. 99-101].

Странно, что последователи К. Маркса более ста лет не замечают схоластической поганицы в этой классификации, которой отличался их учитель. Стоит задуматься, и становится очевидным, что мерой стоимости товаров является *цена*, в которой деньги используются как счетные единицы. Далее, функция средства платежа представляет лишь форму реализации функции средства обращения, то есть не является отличающейся, иной функцией. Такой же бессодержательной схоластикой является и выделение функции мировых денег, поскольку мировые деньги также как и национальные служат средством обращения. С учетом этого уточнения реально и логично выделять три отличающиеся функции денег: как *средства обращения и средства накопления, а также счетного инструмента стоимости товаров и услуг*.

Подтверждением такой классификации функций денег является практика их использования, а дополнительным обоснованием — наиболее распространенная в последнее столетие *номиналистическая* теория денег, согласно которой деньги служат условными счетными единицами стоимости товаров. В теории денежного обращения со временем рабовладельческого общества до начала 17 века господствовала *металлическая* концепция денег, сторонники которой отождествляли деньги с благородными металлами — золотом и серебром, однако практическое вытеснение из обращения золота бумажными деньгами, а сегодня уже и электронными свидетельствует об устарелости этой концепции. Сохраняется до настоящего времени так называемая *калицистическая* концепция денег, сторонники которой (сегодня называемые *монетаристами*) проблему денежного обращения сводят к зависимости покупательной способности денег от их ко-

личества в обращении, что имеет место в действительности, но не является единственным фактором и относится к практике денежного обращения. Можно считать количественную концепцию денег разновидностью номиналистической концепции, ограничивающую понимание сущности денег и методы регулирования лишь одним количественным фактором.

Но это уточнение совсем не снижает важности роли денег как инструмента хозяйствования и, естественно, инструмента управления хозяйством. Роль денег выражается в функциях, которые осуществляются посредством использования денег, и по существу современное рыночное хозяйство трудно представить без денег. Природа, форма денег постепенно изменяется, но функции сохраняются. Всего полвека назад существовало обеспечение стоимости денег золотом (значения как счетной единицы) согласно Бреттон-Вудскому соглашению 1944 г. (в СССР стоимость денег обеспечивалась достоянием государства), но спустя всего 30 лет США отказались от золотого обеспечения, и сегодня стоимость денег фактически никем не обеспечивается, а их признание базируется почти исключительно на доверии. Деньги стали символом, знаком стоимости. Все больше в обороте натуральные денежные знаки замещаются безналичными расчетами; в частности, в России в январе 2015 г. сумма наличных денег в обращении (МО) составила 7,2 трлн. руб, а безналичных (М1) 24,9 трлн руб, то есть в общей денежной массе (М2) оборот наличных денег составил всего 22,5% (Сайт minfin.ru, дата обращения 30.04.2017). Для сравнения можно отметить, что в развитых странах наличные деньги в обороте составляют всего 7-10%. В последние годы все более широкое признание получают так называемые «виртуальные деньги» (биткоины и т.п.). Из эволюции формы денег можно сделать вывод, что деньги все более утрачивают натурально-вещественную форму и выполняют свои функции на основе соглашения между хозяйственными субъектами и государством.

Используя властные полномочия, государство может оказывать влияние на покупательную способность денег, уровни цен и тем самым на развитие экономики. Под влиянием получившей во второй половине XIX века признание в США и ряде других стран школы монетаристов (т. н. Чикагской

школы, Вашингтонского консенсуса) в экономической политике правительства западных стран, а вслед за ними и в России с начала рыночных реформ стали преобладать методы финансового регулирования экономики, в первую очередь денежного регулирования. Основными формами такого регулирования стало манипулирование центральными банками уровнем процентной ставки за кредит и эмиссия необеспеченных денег. Например, Федеральная резервная система США после кризиса 2008-2009 гг. стала вводить в обращение дополнительно 85 млрд. долл. в месяц в течение 2010-2012 гг., склоняя на эти деньги ценные бумаги разоряющихся хозяйственных субъектов и тем самым поддерживая их; в 2015-2016 гг. к аналогичной практике прибег и ЦБ Евросоюза. Наряду с этим правительства многих стран для сдерживания инфляции прибегают к сжатию денежных доходов населения. Эти и другие меры финансового регулирования оказывают временное влияние на экономическую ситуацию и приносят определенный эффект, но принципиально характер нестабильного состояния не меняют. Очевидно, что одних мер денежно-кредитной политики недостаточно для обеспечения стабильного и реального развития.

В России особая роль в использовании денег принадлежит Центральному Банку РФ, важнейшая задача которого состоит в регулировании денежно-кредитной системы и обеспечении стабильности национальной валюты. История денежного обращения в годы рыночных реформ характеризуется гиперинфляцией и катастрофическим обесценением рубля в 1992-1993 гг. (более чем в пять тысяч раз к 1997 г.), дальнейшим обесценением рубля, которое периодически принимало характер обвальной девальвации и финансового кризиса (1998-1999 гг., 2008-2009 гг., 2014-2015 гг.), и продолжавшимся до 2016 г. снижением покупательной способности отечественных денег (от 7% до 14% в год). Факты таковы, что говорить об успешной деятельности Центрального Банка России за 25 лет рынка не приходится. Действия ЦБ в последние 3 года также вызывают широкую критику со стороны предпринимателей и научных кругов, особенно высокая ставка кредита ЦБ для коммерческих банков, повышенная в острой фазе девальвации до 17% (2015 г.), и переход к «пла-

вающему» валютному курсу рубля, спровоцировавшему девальвацию. В 2016г. ЦБ при содействии Минфина РФ фактически вернулся к регулированию валютного курса рубля, посредством снижения расходов бюджета и сжатия денежной массы. Сохраняющаяся ставка кредита ЦБ на уровне 10-9,5%, по мнению многих экономистов, например участников Московского экономического форума (30-31 марта 2017г.), попрежнему является тормозом экономического развития.

Государственный бюджет

Основным элементом финансовой системы России является государственный бюджет. Роль государственного бюджета в жизни страны многообразна и определяется тем фактом, что консолидированный государственный бюджет служит финансовым планом, от реализации которого зависят все стороны жизни общества.

Государственный бюджет служит не только способом перераспределения доходов в интересах общества, но и важнейшим инструментом государственного управления экономикой. Государственный бюджет ежегодно разрабатывается правительством и утверждается парламентом. В бюджете предусматриваются источники формирования доходных статей, общая годовая сумма доходов и расходов по отдельным статьям. Налоговые и прочие изъятия финансовых ресурсов в государственный бюджет и бюджеты местных органов власти, расходование бюджета оказывают прямое и непосредственное регулирующее воздействие на экономику страны и ее субъектов. От качества и направленности расходов бюджета напрямую зависит развитие экономики в целом и конкретных предприятий.

С переходом к рыночной экономике государственный бюджет России кардинально изменился как по объему средств, так и по структуре. В сопоставимой оценке бюджет России уменьшился уже в 1994г. по сравнению с 1991г. более чем в 3 раза, что было связано с кризисным падением объемов ВВП, а также ухудшением собираемости доходов. Одновременно государственный бюджет кардинально изменился и по структуре. В действующих ценах данные бюджета СССР и России приведены в следующей таблице. 5.2

Табл. 5.2. Динамика доходов и расходов бюджетов СССР и России в период с 1985-го по 1994-й гг.

Показатели млрд. руб.:	СССР 1985г	СССР 1986г	СССР 1987г	СССР 1988г	СССР 1989г	СССР 1990г	Россия 1991 г.	Россия 1992 г.	Россия 1993 г.	Россия 1994 г.
Доходы	367,7	366	360,1	365,1	384,9	410,1	3164	5693,8	47868	194593
Расходы	386	415,6	429,3	445,9	465,1	485,6	731,5	9754,5	64581,7	258968
Кассовый дефицит	-18,3	-49,6	-69,2	-80,8	-80,2	-75,5	-415,1	-4060,7	-16714	-64375,4
В % к ВВП:										
Доходы	47,3	45,8	43,6	41,7	41	42,8	24,3	31,5	29,5	30,9
Расходы	49,7	52	52	50,9	49,5	50,7	56,3	45,7	36,8	41,1
Кассовый дефицит	-2,4	-6,2	-8,4	-9,2	-8,5	-7,9	-31,9	-14,2	-7,3	-10,2
РАСХОДЫ										
В % к ВВП:										
Народное хозяйство, всего	27,9	29,3	28,3	23,2	21,3	19,6	-	27,9	10,2	10,2
Внешнеэкономическая деятельность	0,3	0,6	1,4	1,8	1,6	1,6	-	2,3	1,7	0,8
Образование	4,6	4,8	5,1	4,9	4,7	5,2	-	3,8	4,3	4,4
Здравоохранение	2,3	2,3	2,4	2,5	2,6	2,9	-	2,6	3,3	3,1
Социальная политика	7	7,3	7,4	7,5	7	10,3	-	0,7	0,6	0,5
Наука	1,8	1,8	1,5	1,9	1,1	1,1	-	0,6	0,6	0,5

Табл. 5.2. Динамика доходов и расходов бюджетов СССР и России в период с 1985-го по 1994-й гг.

Показатели	1985г	1986г	1987г	СССР	СССР	СССР	СССР	СССР	Россия	Россия	Россия	Россия
МПРД. РУБ.:	1985г	1986г	1987г	1988г	1989г	1990г	1991г.	1992г.	1993г.	1993г.	1994г.	1994г.
Оборона	2,5	2,4	2,4	6,5	8	7,4	-	-	4,7	4,4	4,4	4,4
Правоохранительная дея- тельность и безопасность	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	1	-	-	1,4	1,6	1,8	1,8
Управление	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	-	-	0,6	0,9	1,1	1,1
В % от ВСЕХ РАСХОДОВ:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Народное хозяйство, всего	56,3	56,3	54,5	45,5	43	38,8	-	-	51,7	25,7	24,8	24,8
Внешнеполитическая дея- тельность	0,6	1,2	2,8	3,5	3,3	3,1	-	-	4,3	4,3	1,9	1,9
Образование	9,3	9,2	9,9	9,6	9,6	10,2	-	-	7	10,8	10,6	10,6
Здравоохранение	4,6	4,3	4,5	4,9	5,3	5,7	-	-	4,8	8,3	7,6	7,6
Социальная политика	14,2	14,1	14,3	14,7	14,1	20,3	-	-	1,2	1,5	1,3	1,3
Наука	3,5	3,5	2,9	3,8	2,2	2,3	-	-	1,1	1,5	1,2	1,2
Оборона	4,9	4,6	4,7	12,9	16,2	14,6	-	-	8,8	11,2	10,8	10,8
Правоохранительная дея- тельность и безопасность	1,5	1,4	1,4	1,5	1,8	2	-	-	2,5	4,1	4,4	4,4
Управление	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	-	-	1,1	2,3	2,7	2,7

Негативные изменения государственного бюджета начались еще в период так называемой «перестройки» в СССР (1986-1989гг.), но катастрофический характер принял с переходом к рыночной экономике в 1992-1994гг. Помимо обвального падения доходов, что само по себе явилось трагедией для страны, особый интерес представляет изменение структуры расходов, отражающее экономическую политику правительства. Самые заметные изменения по сравнению с «доперестроечным» бюджетом СССР 1985г. связаны с резким снижением (в разы) доли доходов, направляемых на социальную политику (с 14,2% до 1,3% всех расходов), на народное хозяйство (с 56,3% до 24,8%), науку (с 3,5% до 1,2%). Эти негативные изменения даже не требуют особых комментариев, поскольку очевидно, что такая финансовая политика не способствовала экономическому развитию.

С начала XXI века по 2007г. благодаря быстрому росту мировых цен на экспортруемое Россией сырье (например, на нефть более чем в 10 раз) происходил существенный рост доходов государственного бюджета, поддерживаемый восстановлением объема ВВП (до 90% к уровню 1991г.), что позволило улучшить структуру расходов бюджета при формировании профицита внешней торговли и погашении значительной части внешнего долга. Наиболее важным позитивным изменением структуры бюджета явилось увеличение доли расходов на социальную политику (до 24,2% в 2007г.). Структура расходов бюджета за 2007г. приведена в таблице 5.3.²

К сожалению, под влиянием экономического кризиса 2014-2016 гг. структура российского бюджета претерпела значительные изменения отнюдь не в лучшую сторону. Уменьшилась как доходная часть бюджета, так и расходы, при этом образовался значительный дефицит государственного бюджета, который составил в 2014г. 0,5% к ВВП, в 2015г. 2,6%, в 2016г. 3,5%, и в 2017г. ожидается от 3,2 до 3,9% к ВВП. Структура бюджета по плану на 2017г. приведена ниже.

² <https://www.yandex.ru/>

Таблица 5.
Структура расходов консолидированного бюджета бюджетной системы
РФ за 2007 г., млрд руб.

Показатель	Консолидированный бюджет РФ и бюджеты ГВБФ	Федеральный бюджет	Государственные внебюджетные фонды	Консолидированный бюджет субъектов	Территориальные внебюджетные фонды
Расходы бюджета (итого)	11245,8	5983,0	2106,6	4803,3	437,2
Общегосударственные вопросы	1166,7	812,1	0,2	348,7	5,7
Национальная оборона	834,0	831,9	—	2,1	—
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	864,4	667,0	—	197,5	—
Национальная экономика	1560,4	692,6	—	867,8	—
Жилищно-коммунальное хозяйство	1101,4	294,9	—	806,5	—
Охрана окружающей среды	26,4	8,2	—	18,2	—
Образование	1342,3	294,6	10,3	1037,4	—
Культура, кинематография, средства массовой информации	247,2	71,9	—	176,2	—
Здравоохранение и спорт	1385,7	196,5	158,0	760,7	430,8
Социальная политика	2717,2	214,0	1938,1	568,1	0,7
Межбюджетные трансферты		1900,1	—	20,2	—
Справочно (дефицит/ профицит)	2004,9	1796,1	165,5	38478	4,8

Таблица 5.4. Структура бюджета РФ
по плану на 2017 г.³

Статья расходов	Млрд руб.	%
Соц. политика	5075	30,79
Оборона	2840	17,23
Нац. экономика	2117	12,85
Правоохр. система	1270	7,71
Общегос. вопросы	1102	6,69
Межбюджетные трансферты	768	4,66
Обслуживание госдолга	729	4,42
Образование	549	3,33

³ <http://investorschool.ru/byudzhet-rossii-2017-v-cifrah>.

Статья расходов	Млрд руб.	%
Здравоохранение	363	2,20
Культура	93	0,56
Спорт	86	0,52
Охрана окр. среды	76	0,46
СМИ	73	0,44
ЖКХ	59	0,36

⁴По сравнению с бюджетом 2007г. уменьшилась доля расходов на образование (с 11,9% до 3,3%), здравоохранение и спорт (с 12,3% до 2,7%), национальную экономику (с 14% до 12,9%, ЖКХ (с 10% до 0,4%). Одновременно для сохранения расходов по защищенным статьям (социальная политика, оборона, безопасность) доля таких расходов в бюджете возросла. Таким образом, кризисный бюджет РФ с 2015 года по 2019 год, как и в 90-е годы прошлого века, не отвечает задаче устойчивого развития экономики темпами выше среднемировых.

5.5. Роль ценообразования в управлении экономикой

Функции ценообразования в современной экономике

Западные экономисты обычно ограничиваются количественным определением цены: *цена – это сумма денег, которую покупатель уплачивает продавцу за товар определенного качества в условиях свободной конкуренции*. Для понимания сущности цены, ее роли в хозяйственной деятельности лучше использовать сущностное определение цены, выработанное советской школой и уточненное автором следующим образом:

Цена есть денежная мера общественной (рыночной) стоимости товара. Цена представляет собой форму стоимости и выражает ее содержание, определяе-

⁴ <http://minfin.ru>.

мое общественными рыночными отношениями, то есть отношениями производства, обмена и потребления.

Цена, как и стоимость, является объективно-субъективной категорией, поэтому ее размер определяется как факторами преимущественно объективными (уровнем затрат, дефицитностью, качеством, покупательной способностью денег), так и факторами преимущественно субъективными (оценкой полезности, престижности, конкуренцией, социальной значимостью, политикой государства). Содержание стоимости также включает и преимущественно объективные элементы (затраты производителя, издержки общества, денежный спрос), и преимущественно субъективные элементы (полезность, престижность, социальную значимость, политику государства).

Предложенное К. Марксом и иногда еще используемое объяснение содержания стоимости как затрат абстрактного труда сегодня уже не популярно, это казуистика, поскольку абстрактного труда нет и никогда не было, любой труд конкретен. Аналогичное отношение и к определению стоимости предельной полезностью товаров, которое фактически не учитывает затраты; очевидно, что такие односторонние трактовки природы стоимости и цен не соответствуют реальному процессу ценообразования.

В условиях рынка, который господствует сегодня и в России, главным инструментом регулирования экономики и ее развития являются цены (включающие в себя налоги), которые якобы должны автоматически балансировать спрос и предложение. По прошествии 25 лет развития рыночной экономики в России стал очевидным миф «рыночников» о том, что рынок все регулирует. Перестало правительство России с 1 января 1992 г. управлять ценами, и ими стали управлять торговые мафии, сначала на продовольственных и вещевых рынках, а потом и везде. А как они управляют, видно из таблицы ⁵.

⁵ <http://base.garant.ru/149900/>

Таблица 5.5. Индексы инфляции (индексы потребительских цен) в России с 1991 г.⁶

№№ пп	Годы	Индексы инфляции (в % к предыдущему году)
1.	1991	260,4
2.	1992	2608,8
3.	1993	939,9
4.	1994	315,1
5.	1995	231,3
6.	1996	121,8
7.	1997	111,0
8.	1998	184,4
9.	1999	136,5
10.	2000	120,2
11.	2001	118,6
12.	2002	115,1
13.	2003	112,0
14.	2004	111,7
15.	2005	110,9
16.	2006	109,0
17.	2007	111,9
18.	2008	113,3
19.	2009	108,8
20.	2010	108,8
21.	2011	106,1
22.	2012	106,6
23.	2013	106,5
24	2014	111,4
25	2015	112,9
26	2016	105,4
27	2017	102,5
28	2018	104,3

Мистификация со стороны так называемых «рыночников» заключается в том, что рынок его апологеты изображают как некий идеальный механизм, замалчивая главное, а именно то, что рынок — это не божественное устройство, а люди, преследующие личные интересы и действующие

⁶ http://fin-plus.ru/ru/info/inflation_index/Russia.

с целью личного обогащения; если рынком не управлять, он функционирует по закону джунглей, а не закону прогресса.

Опыт XX века и начала нового тысячелетия показал, что в наиболее успешных странах мира и Европы, — Китае, Японии, Корее, Германии, Франции, Финляндии, Швеции, Норвегии, — наиболее широко используется государственное или муниципальное регулирование цен. Разве это не заставляет задуматься? Ведь неуправляемое рыночное ценообразование на руку прежде всего торговле, а не потребителям. Опыт хозяйственного развития вообще указывает на то, что экономикой надо управлять в масштабах стран, во всемирном масштабе, и в первую очередь надо управлять ценами.

Необходимо сказать хотя бы коротко и о главном негативном влиянии роста цен. Сам по себе рост цен нельзя рассматривать как зло или благо, это закономерность хозяйственной жизни, которая проявляется во всем мире в продолжение всей экономической истории; достаточно сказать, что в нашей стране цены на основные товары народного потребления выросли к 1990 г. по сравнению с концом XVII века более чем в 200 раз. Рост цен становится злом тогда, когда он опережает рост доходов населения; этого обязано не допустить правительство, а потому оно должно сохранить в своих руках контроль над ценами и доходами. Важнейшие негативные последствия роста цен в России после их «либерализации» с 01.01.1992 г. хорошо известны: это невиданный в мирное время кризис производства, падение жизненного уровня населения и его вымирание, рост преступности⁷.

В условиях рыночной экономики цена для предпринимательства является основным инструментом экономического механизма. Роль цен в экономической деятельности выражается в функциях, выполняемых в процессе ценообразования. Надо заметить, что все авторы употребляют выражение «функции цен», что не совсем верно. Функции в хозяйственной деятельности представляют собой определенные виды деятельности людей, а не свойства категорий,

⁷ Губанов С.С. Системный выбор России и уровень жизни. «Экономист», 2011 г.: №11.-С. 47-48.

как пишут многие, поскольку экономические категории используются людьми, сами по себе они не функционируют. Поэтому правильнее анализировать функции ценообразования, то есть деятельности людей по формированию цен.

В учебной и научной литературе, в соответствии с модой двух последних десятилетий на «рыночную» модификацию экономических механизмов, наибольшее распространение получила классификация, в которой выделяются лишь четыре следующие «функции цен»:

- учетная;
- сбалансирования спроса и предложения;
- стимулирующая;
- распределительная.

Самое удивительное в распространенной классификации, — это отсутствие ***функции обеспечения товарооборота***, безусловно первой и важнейшей в ценообразовании, поскольку роль цен прежде всего заключается в использовании их в качестве инструмента для совершения обмена путем купли-продажи. Такая оплошность говорит о несостоятельности распространенной классификации функций ценообразования.

Некоторые авторы выделяют еще функции размещения производства, ориентирующую, регулирующую, координирующую и другие функции. Надо сказать, что в наделении цен всевозможными функциями прослеживается влияние принципиальной догмы рыночников о том, что «рынок все отрегулирует», столь же ошибочной, сколь и вредной.

Рынок ничего не регулирует, регулируют все люди в соответствии с преследуемыми целями, среди которых приоритетной для большинства остается цель наживы. Высшие управленческие функции, к которым относятся регулирование, координация, размещение производства, выполняют правительство страны и менеджмент компаний, и в определенных случаях для реализации указанных функций могут использоваться и цены, но эти функции не являются важнейшими и всеобъемлющими в ценообразовании. Регуляторные функции обеспечиваются преимущественно через финансово-экономический механизм и такие его инструменты, как налоги, субсидии, преференции, директив-

ные постановления и т. д. Поэтому вряд ли целесообразно нагружать ценообразование в широких масштабах и указанными выше функциями.

Среди перечисляемых в литературе «функций цен» не вызывают сомнений 5 следующих функций ценообразования, которые представлены на рисунке 5.4.

Функция *обеспечения товарооборота* в последнее время авторами учебной и научной литературы почему-то забыта, что следует признать серьезным недостатком публикаций, особенно учебной литературы, так как эта функция является главной. Действительно, для чего в первую очередь нужна цена? Бессспорно, чтобы продать товар, поскольку натуральный обмен в условиях современного рынка практически используется редко, только на отсталых, совсем «диких»



Рис. 5.4. Функции ценообразования в современной экономике

рынках. Использование этой функции обеспечивает обмен бесчисленного количества товаров и услуг; без цен пока еще невозможно представить себе хозяйственную деятельность.

Учетно-измерительная функция необходима для управления всей хозяйственной деятельностью в масштабах как любых хозяйственных единиц, так и общества в целом, для оценки результатов хозяйственной деятельности, планирования и прогнозирования.

С помощью цен исчисляются все стоимостные показатели: объемы производства, выручка от реализации, затраты предприятий и общественные издержки, прибыль, налоги, величина товарооборота, учитывается стоимость имущества, валового внутреннего продукта, национального дохода. Важное значение имеет использование этой функции в планировании и прогнозировании, поскольку все расчеты на будущее, включая объемы инвестиций, оценку их эффективности, выполняются в прогнозных ценах.

Стимулирующая функция заключается в поощрении производства определенных видов продукции или услуг. Реализуется эта функция путем увеличения цен и благодаря этому увеличения прибыли в производстве продукции (услуг), пользующейся повышенным спросом. В условиях относительной стабильности цен стимулируется рациональное использование ресурсов (основных и оборотных средств, рабочей силы).

Распределительная функция ценообразования заключается в распределении и перераспределении вновь созданной стоимости путем регулирования уровня цен, налогов, акцизов. Таким образом через цены осуществляется распределение и перераспределение доходов между производством, потреблением и накоплением, между сегментами и отраслями экономики, в определенных случаях и между предприятиями путем перелива капитала в более доходный бизнес.

Социальная функция ценообразования состоит в регулировании с помощью цен потребления товаров и услуг, социальной защите малообеспеченных слоев населения. Осуществляется эта функция обычно путем изменения розничных цен как в сторону повышения, так и в сторону

понижения. Относительно пониженные цены устанавливаются на определенные товары и услуги с целью социальной помощи отдельным группам населения (например, инвалидам, пенсионерам). Повышенные цены устанавливаются с целью ограничения потребления «вредных» товаров и услуг, например, алкогольной продукции, табачных изделий. Социальная функция ценообразования широко используется практически во всем мире.

Современное понимание ценообразования.

В «неоклассической» теории по поводу цен и механизма ценообразования господствует путаница, а в России возобладала дурная мода переписывать западные учебники «экономикс». С одной стороны, утверждается, что в условиях рынка и ценообразование должно быть рыночным, равновесным, по спросу и предложению, а с другой — признаётся возможность и необходимость регулирования цен. Авторы опровергают самих себя: ведь если цены свободные рыночные и являются «ценами равновесия», то субъективно менять их уровень в желаемом направлении просто невозможно.

Догма «равновесных цен» не соответствует и действительности. На практике действующие цены означают определенное распределение элементов добавленной стоимости, в том числе в пользу государства. Доля налогов давно стала составным элементом цены, не говоря уже о государственном регулировании монопольного ценообразования. Таким образом, ценообразование в либерально-рыночной трактовке — это чистый миф. Если брать реальную структуру цены, то никакого господства «свободных цен» нет.

В то же время и методом затратного ценообразования, которого придерживались в СССР, определяется лишь часть цен. Это в основном оптовые цены, тогда как розничные цены всегда формировались с учетом спроса, социальной значимости и других факторов.

Сторонники двух основных концепций ценообразования спорят между собой как слепой и глухой. Маржиналисты настаивают, что цена (стоимость) определяется полезностью, а трудовики ссылаются на довод Д. Рикардо о том, что если

бы так, то золото следовало бы считать в 2 тысячи раз полезней железа, между тем как в жизни ровно наоборот.

«Неоклассическая» модель ценообразования, изображаемая в наиболее авторитетном на Западе учебнике П. Самуэльсона подобно высшей премудрости в виде пересечения кривых спроса и предложения, не объясняет структуру и динамику реально действующих цен, а многочисленные рисунки по этому вопросу (числом около 50) не содержат ничего реального: они надуманы и лишь повторяют банальную мысль о том, что покупательский спрос и объем предложения товаров влияют на уровень цен, ничего не говоря о содержании категории цены. Не случайно в двухтомной книге П. Самуэльсона нет даже определения цены.

А. Маршалл полагал, и его популяризатор П. Самуэльсон фактически повторяет, что затраты и полезность в равной мере определяют цену. Это большое упрощение. В гипотетическом механизме ценообразования, изображаемом на рисунках в виде пересечения кривых спроса и предложения, факторы спроса и предложения (издержек) принимаются как равнозначные, равнодействующие, что не соответствует реальной экономике. Достаточно указать, что в оптовых ценах на основную массу промышленной продукции затраты составляют 80-85% (это влияние фактора предложения), а прибыль, отражающая влияние фактора спроса — всего 15-20%.

Стало быть, роль фактора затрат в формировании оптовых цен изготовителей на современную промышленную продукцию в 4-6 раз весомее, чем фактора спроса. Похоже, что нобелевский лауреат этого не знал. Следует прямо сказать, что «неоклассическая» модель ценообразования представляется сегодня примитивной и не соответствующей действительности. Впрочем, некоторые европейские ученые отмечали это еще в середине XX в.⁸, но при американизации экономического образования верные оценки долго не получают признания.

Как показывает практика ценообразования, не один или два фактора, а целый их ряд определяющим образом влияет

⁸ Жамс Э. История экономической мысли XX века (пер. с франц.). — М.: 1959.- С. 127.

на уровень цен. Для одних товаров главным ценообразующим фактором являются затраты — машины, оборудование, стройматериалы; для других полезность — нефть, газ; для третьих социальная значимость — телевизоры, туристические поездки; для четвертых престижность — украшения, драгоценности; а для иных человеческие пороки — алкоголь, табак.

Для понимания многофакторности необходимо напомнить, что такие факторы в экономических процессах: это движущие силы, которые в данном случае «делают» цену. В таком понимании **спрос** на товар — это не независимый единичный фактор, а интегральный фактор, выражющий действие ряда других, в том числе: потребности людей, включая моду, уровня доходов, покупательной способности денег. Аналогично **предложение** товаров — это результатирующий фактор, определяемый затратами производителей, политикой государства, доступом к ресурсам. Спрос и предложение — это формы выражения действия конкретных ценообразующих факторов. Таким образом, для описания реального механизма ценообразования **необходима многофакторная модель** вместо двухфакторной.

В реальном процессе ценообразования действие конкретных ценообразующих факторов неодинаково для разных товаров и различных видов цен: цен производителя, цен оптового посредника, розничных цен. Поэтому определение роли конкретных факторов в формировании отдельных видов цен (можно выделить еще экспортные цены) представляет сложную и трудоемкую задачу, решаемую на рынке обычно экспертным путем.

Модель влияния ценообразующих факторов

Проблема заключается в том, как учесть влияние ценообразующих факторов, которое существенно различается на разных стадиях товародвижения и для различных товаров. Теория не дала еще не только обстоятельного ответа на этот вопрос, можно сказать, не дала приемлемого ответа. Невозможно реально использовать, и в торговле не используется, метод определения рыночной цены в мифической точке пересечения кривых спроса и предложения,

илюстрируемый на 50 рисунках в книге нобелевского лауреата П. Самуэльсона [95]; что-то ни разу не сообщалось, чтобы Комиссия по справедливой торговле США рассчитала кривые спроса и предложения для какого-то товара и на их основе вывела справедливую цену! Тем не менее на практике вопрос влияния ценообразующих факторов решается, поскольку в хозяйственной жизни участникам рынка некогда ждать рекомендаций ученых. Так нужны ли здесь рекомендации ученых? Думаю, что нужны, поскольку решается вопрос в рыночной экономике плохо: то инфляция, то кризисное падение цен, и это лихорадит экономику. Поэтому все время приходится вмешиваться государству, чиновникам, а им нужен инструментарий, которым и может стать методика учета влияния ценообразующих факторов.

Прежде всего необходимо предложить такую общую формулу ценообразования, которая может стать инструментом формирования и планирования цен при ее конкретизации применительно к требованиям специалистов. А что цены и в рыночной экономике необходимо планировать, вновь показал кризис 2008-2009 гг., а также опыт стран, которые эффективно управляли ценами (СССР, Китай, США, Германия). Особенно убедителен в этом смысле негативный опыт России: отказ от управления ценами при правительстве Гайдара привел к невиданной в новейшее время гиперинфляции, когда потребительские цены в 1992 г. прыгнули в 26,1 раза⁹, и до сих пор их рост не могут удержать в приемлемых границах.

Модель реального ценообразования, отвечающая современным экономическим отношениям, представлена на следующем рисунке. 5.5

Перечень важнейших ценообразующих факторов можно формализовать. Тогда формула формирования цены принимает следующий вид:

⁹ «Россия в цифрах». Краткий статистический сборник. — М.: Госкомстат России, 2000. — С.594; Россия в цифрах. — М.: Госкомстат России, 2003.

ФАКТОРЫ СНИЖЕНИЯ ЦЕН

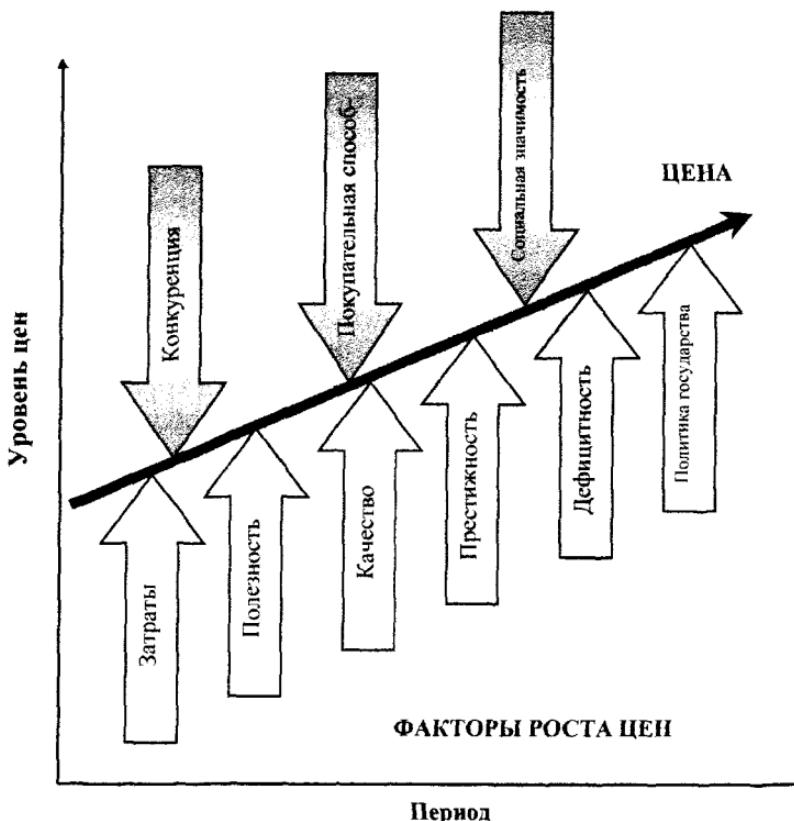


Рис. 5.5. Схема влияния ценообразующих факторов на формирование рыночной цены

$$Цi = (Зi + Пi_д) \cdot \frac{Ki_{кач.} \cdot Ki_{полезн.} \cdot Ki_{престиж.} \cdot Ki_{деф.} \cdot Ki_{пол.гос.}}{Ki_{соц.знач.} \cdot Ki_{покуп.сп/денег} \cdot Ki_{конк.}}$$

где: $Цi$ — цена рыночная;

$Зi$ — затраты предприятия;

$Пi_д$ — предпринимательский доход;

$Ki_{полезн.}$ — коэффициент полезности товара;

$Ki_{кач.}$ — коэффициент качества;

$Ki_{престиж.}$ — коэффициент престижности;

$Ki_{деф.}$ — коэффициент дефицитности;

$Ki_{покуп. способ. ден.}$ — коэффициент покупательной способности денег;

$Ki_{соц. знач.}$ — коэффициент социальной значимости;

$Ki_{полит. гос.}$ — коэффициент политики государства;

$Ki_{конк.}$ — коэффициент конкуренции.

Ввиду практической невозможности прямого учета влияния труда и капитала на уровень цен принят традиционный подход, основанный на определении затрат ресурсов (то есть себестоимости) и предпринимательского дохода (прибыли).

Другая важнейшая задача учета влияния ценообразующих факторов заключается в определении коэффициентов влияния, и методы решения этой задачи предстоит еще разработать. Отметим, что в первом приближении коэффициенты могут определяться и эксперты путем.

Задача определения роли и значения ценообразующих факторов в зависимости от вида цен и назначения товаров сложна. Думается, еще предстоит организовать более широкую разработку этой проблемы.

Виды цен и их классификации

Сущность реального процесса ценообразования раскрывают известные классификации видов цен, которые строятся по ряду признаков и способствуют их правильному использованию.

Соответственно странам реализации различают **внутренние и мировые** цены. Внутренние цены используются в товарообороте на внутреннем (страновом) рынке, а мировые — на международном рынке.

Базисной классификацией цен является классификация по характеру обслуживаемого оборота, в которой цены подразделяются на **оптовые и розничные**.

По оптовым ценам осуществляется купля-продажа товаров оптовыми партиями между предприятиями-изготовителями и другими организациями-покупателями, а также частными предпринимателями. При этом различаются оптовые цены изготовителей, по которым предприятия-изготовители определяют стоимостные показатели деятельности, и отпускные цены, по которым изготовители непосредственно

реализуют партии товаров другим организациям, включая посреднические.

Оптовая цена предприятия-изготовителя включает себестоимость и прибыль; формула расчета имеет следующий вид:

$$\text{Цои.} = C + \Pi, \text{ где:}$$

Цои — цена оптовая изготовителя;

C — себестоимость продукта;

П — прибыль от производства продукта.

Разновидностью оптовых цен изготовителя являются трансферные цены (внутрифирменные), обычно ниже рыночных, по которым осуществляется обмен товарами (услугами) между подразделениями фирмы (компании).

Отпускная цена — это цена, по которой предприятие или его сбытоваая организация реализуют продукцию потребителям; включает в себя оптовую цену предприятий-изготовителей, налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы (Ак).

$$\text{Цотп} = \text{Цои} + \text{НДС} + \text{Ак.}$$

Оптовая цена промышленности служит для реализации продукции оптово-сбытовыми организациями промышленным потребителям и розничной торговле.

Оптовые цены промышленности Цоп включают в себя оптовые цены предприятий-изготовителей, налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы (Ак) и снабженческо-сбытовые наценки Нсб, учитывающие затраты и прибыль посреднических предприятий и организаций:

$$\text{Цоп} = \text{Цои} + \text{НДС} + \text{Ак} + \text{Нсб.}$$

Разновидностью оптовых цен являются также закупочные цены (на продукцию сельского хозяйства), биржевые цены, цены торгов и аукционов; последние в зависимости от вида товара могут относиться и к розничным.

Розничные цены Цр используются для продажи товаров населению через розничную торговую сеть. Розничные цены включают оптовые цены посреднических оптово —

сбытовых организаций, затраты и прибыль розничных торговых организаций (торговая надбавка H_t):

$$\Pi_p = \Pi_{оп} + H_t.$$

В тех случаях, когда предприятия розничной торговли закупают товары непосредственно у изготовителей, минуя посредников, розничные цены определяются исходя из отпускных цен предприятий-изготовителей:

$$\Pi_p = \Pi_{оп.} + H_r.$$

Тарифы представляют собой цены на услуги (транспортные, бытовые, услуги связи и т.д.). Их уровень обычно дифференцирован в зависимости от потребителя (юридические лица или население). Тарифы для юридических лиц по существу относятся к оптовым ценам, а тарифы для населения — к розничным.

В условиях рыночной экономики важное значение имеет дифференциация цен по *степени их регулирования*, в зависимости от которого они подразделяются на *регулируемые и свободные* цены.

Цены **регулируемые** — цены, формируемые под влиянием прямого или косвенного государственного воздействия (федеральных и региональных или муниципальных органов власти). Регулирование цен в России осуществляется на важнейшие виды продукции производственно-технического назначения, оказывающей влияние на общий уровень и динамику цен (например на основные топливно-энергетические и сырьевые ресурсы, — природный газ, электроэнергию), а также на отдельные социально значимые товары и услуги (хлебобулочные изделия, транспортные тарифы).

Регулируемые цены по степени их ограничения подразделяются на фиксированные и предельные цены.

Цены **фиксированные** — регулируемые цены определенной величины. Устанавливаются, в частности, на природный газ, отпускаемый предприятиям, организациям и населению, электро- и теплоэнергию, транспортные железнодорожные тарифы и некоторые другие виды продукции и услуг.

Предельные цены *утверждаются органами управления* *обычно* на продукцию монополистов или специфичную продукцию путем установления верхнего предела цен или предельного размера их повышения.

Свободные цены *носят договорный характер* и согласовываются между предприятиями-изготовителями и покупателями на равноправной основе с учетом затрат и конъюнктуры рынка. Главным достоинством договорных цен является их гибкость, в то же время нестабильность свободных цен представляет собой серьезный недостаток, ведущий к инфляции.

Термин «свободные цены» не следует понимать буквально, так как абсолютно свободных цен и в рыночной экономике нет и не может быть, поскольку органы государственного управления вынуждены проводить определенную бюджетную и финансовую политику путем использования набора инструментов, в первую очередь налогов, пенсий, преференций, санкций, посредством которых осуществляется косвенное воздействие на уровень цен. Например, в России существенно различаются ставки налога на добавленную стоимость (от 0 до 20%), акцизов, налога на добычу полезных ископаемых, и размер указанных налогов непосредственно влияет на уровень как оптовых, так и розничных цен. Поэтому фактически во всех без исключения странах правительства осуществляют управление всеми ценами, и проблема заключается в эффективности государственного управления; иначе говоря, в инфляции повинны неумелые правительства, а не мифический рынок.

В зависимости от **территории действия** различаются единые, региональные и местные цены. Единые цены устанавливаются государством или компаниями на одном уровне для всего внутреннего рынка (или его большей части). Региональные цены устанавливаются с учетом различий в природных и экономических условиях производства, а также потребления (поясные, зональные). Региональные цены устанавливаются на природный газ, электроэнергию и другие энергоносители, на продукцию горнодобывающей промышленности.

В отечественной и мировой практике широко применяется дифференциация цен в зависимости от порядка воз-

мешения транспортных расходов, так называемой системы **франкирования цен**. Термин „франко“ означает, до какого пункта транспортные расходы на доставку продукции от изготовителя до покупателя включены в состав цены. Базисными являются два вида франко:

- цены франко-станция отправления;
- цены франко-станция назначения.

В цены франко-станция отправления включены расходы по транспортировке только до станции отправления, которые несет изготовитель (поставщик), остальные транспортные расходы оплачивает покупатель.

В цены франко-станция назначения включены расходы по транспортировке до станции назначения.

На практике используются разновидности указанных видов франко, в том числе такие, как франко-склад поставщика, франко-станция отправления, франко-вагон станция отправления, франко-вагон станция назначения, франко-станция назначения, франко-склад потребителя.

В международной торговле используется более сложная классификация цен в зависимости от порядка возмещения транспортных, таможенных, страховых расходов. В классификации используются т. н. «инвойсные» цены, указываемые в счетах-фактурах, которые подразделяются на 4 группы:

— группа «E» обозначена как «отправка» и использует цену «EXB» (франко- завод), по которой продавец передает товар покупателю на своем предприятии или складе, а покупатель несет все расходы и риски, связанные с погрузкой и доставкой товара до места назначения. Цена «EXB» (франко- завод) наиболее выгодна для продавца.

— Группа «F» (проводная плата не оплачена) предусматривает обязанность продавца доставить товар до транспортных средств, указанных покупателем. Используются 3 основных разновидности цен:

Цена FCA (франко-перевозчик) означает, что продавец обязан передать товар, прошедший таможенную очистку, назначенному покупателем перевозчику.

Цена FAS (свободно вдоль борта судна) предусматривает обязанность продавца доставить товар к борту судна в согласованном порту.

Цена ФОБ (свободен на борту) включает расходы продавца по доставке товара на борт судна.

— Группа «С» (проводная плата оплачена) предусматривает обязанность продавца оплатить и основную провозную плату (фрахт). Распространены две основные разновидности таких цен.

Цена КАФ (стоимость и фрахт) включает оплату продавцом всех расходов и фрахта по доставке товара в порт назначения, но без стоимости страхования на борту судна.

Цена СИФ (стоимость, страхование и фрахт) включает обязанность продавца также оплатить морское страхование.

Группа «Д» обозначена как «прибытие» и предусматривает включение в цены обязанности продавца возместить все расходы по доставке и страхованию в страну назначения. Цены этой группы наиболее выгодны для покупателей.

Цена ДАФ (поставка до границы) в этой группе включает обязанность продавца поставить товар, прошедший таможенную очистку от экспортных пошлин, в согласованное место до таможенной границы страны прибытия товара.

В зависимости от *применения* цены могут классифицироваться следующим образом.

Прейскурантные (справочные) цены публикуются в прейскурантах или справочниках цен и служат для информирования покупателей об уровне цен на конкретные товары.

Базисные цены устанавливаются на стандартный товар и используются как исходные при определении цен на модификации товара или аналогичные товары.

Плановые (прогнозные) цены предназначены для использования в планировании (прогнозировании) стоимостных показателей бизнеса в перспективе. Обычно с целью сопоставимости показателей за ряд лет используются средние фактические цены базисного (предшествующего плановому) периода.

Фактические цены определяются как средние за прошедший период цены фактических сделок. Широко используются для анализа динамики цен и влияния на цены различных факторов.

Потребительские цены включают все затраты покупателей, связанные с приобретением товара и его доставкой.

По **времени действия** цены на многие товары подразделяются на постоянные и сезонные (например, на сельскохозяйственные товары).

Особый, но нередкий случай в ценообразовании представляет классификация цен как **монопольных**. Эта классификация связана с доминирующим положением на рынке определенного товара какого-либо хозяйствующего субъекта, в силу которого этот субъект может диктовать цену на товар и завышать ее, получая таким путем сверхприбыль, либо занижать цену, разоряя таким образом конкурентов и ограничивая конкуренцию. Во всех развитых странах для таких ситуаций используется антимонопольное законодательство, важнейшим элементом которого является контроль за ценами монополистов.

В России, как общее правило, согласно законодательству монополистами признаются предприятия, если их доля в производстве определенного товара превышает 50% (Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. №135-ФЗ с изменениями и дополнениями). В отдельных случаях монополистами могут быть признаны и компании, доля которых на рынке товара менее 50%, но компания занимает доминирующее положение в силу особых факторов.

Наиболее распространенным нарушением со стороны монополистов является завышение цены с целью получения сверхприбыли. Факт завышения цены устанавливается в соответствии со статьей 40 Налогового Кодекса РФ — «Принципы определения цены товаров, работ или услуг для целей налогообложения». Согласно пп. 3. 4 указанной статьи необоснованной может быть признана цена, если она отклоняется в сторону повышения или в сторону понижения более чем на 20 процентов от рыночной цены идентичных (однородных) товаров (работ, услуг). При отсутствии информации о рыночных ценах на монопольный или однородный товар используется затратный метод определения рыночной цены, при котором рыночная цена определяется как сумма произведенных затрат и прибыли, обычных для данной сферы деятельности (п. 10).

В современной хозяйственной практике используются и другие классификации видов цен, например подразделе-

ние внешнеторговых цен на *экспортные и импортные*, выделение *контрактных и спотовых* цен, и т. д. Очевидно, что как упомянутые, так и другие виды цен, используемых в хозяйственной деятельности, необходимы и играют определенную роль, образуя в совокупности сложную и обширную систему цен. Важно понимать, что в этой системе разнообразные виды цен, как и бесчисленное множество конкретных цен, взаимосвязаны между собой. Разные стадии и виды товарооборота обслуживают разные виды цен, но в конечном счете все они взаимозависимы; например, от уровня оптовых цен зависит уровень розничных цен, от уровня цен на энергоресурсы зависят все остальные цены, и т. д. Отсюда *следует важнейшее положение теории управления экономикой посредством цен, заключающееся в необходимости учитывать и оценивать взаимосвязи системы цен при выработке решений по их изменению.*

Методы ценообразования и их использование

Методы ценообразования согласно общепринятым определению представляют собой совокупность способов, приемов, правил определения цен на конкретные товары (услуги) и построения системы цен.

Вследствие множественности на рынке разнообразных товаров и цен, отличающихся весьма существенно, используются и разнообразные методы ценообразования. Например, очевидно, что методы установления цен на товары народного потребления заметно отличаются от методов ценообразования на продукцию промышленного назначения. С целью рационализации выбора методов ценообразования, более глубокого их понимания каждый автор дает свою классификацию методов, поскольку общепринятой классификации методов ценообразования нет и, вероятно, не может быть.

Обычно новейшие классификации методов ценообразования подстраиваются под рыночную практику идеального, «чистого» рынка с совершенной конкуренцией, которого давно уже нет, а, вероятнее всего, никогда и не было; это может быть и полезная, но по сути воображаемая абстракция. Дело в том, что на рынке действуют не объективные

рыночные законы, а живые люди, соответственно своим интересам, и все время подправляют «объективные» законы и закономерности в своих интересах, так что и методы ценообразования не имеют объективного характера. Тем не менее для оптимизации ценообразования анализ распространенных методов ценообразования и выбор наиболее подходящих методов несомненно необходим.

С целью обеспечения корреляции между теорией и практикой ценообразования автором предложена более соответ-

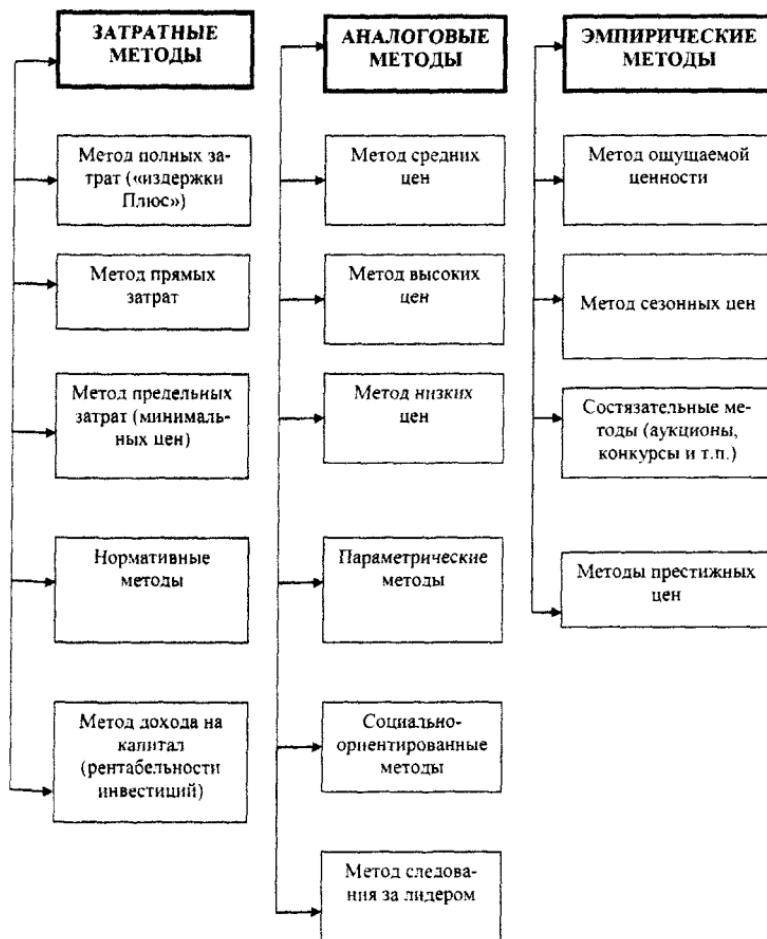


Рис. 5.6. Классификация современных методов ценообразования

ствующая современному рынку классификация методов ценообразования, которая показана на рисунке 5.6.

Предложенная классификация методов ценообразования построена по преобладающим для каждой группы признакам: для «затратных» методов это акцент на учет затрат, для «аналоговых» методов, как очевидно из названия, ориентирование на цены аналогов, а «эмпирические» методы объединяет преимущественно субъективный подход, когда за основу решения принимаются субъективные оценки либо потребителей, либо производителей. Как правило, сферы применения каждой группы методов также различаются; в частности, затратные методы применяются больше всего при установлении оптовых цен и тарифов в промышленности, сельском хозяйстве, транспорте, обслуживании, причем в сфере услуг калькуляции составляются и для обоснования розничных цен (например, в общепите); аналоговые методы наиболее распространены при установлении розничных цен на товары массового и повседневного спроса; эмпирические методы чаще применяют при установлении розничных цен на произведения искусства, специфические и уникальные услуги, престижные товары и так далее, причем часто в сочетании с аналоговыми методами.

Анализ методов ценообразования и сфер их применения свидетельствует о том, что на товары и услуги промышленного характера наиболее применимы так называемые «затратные» методы. В оптовых ценах промышленной продукции затраты составляют обычно от 80 до 90%, а прибыль колеблется в зависимости от имиджа компаний. Предпочтение этим методам подсказывает также анализ рынков, которые практически не конкурируют между собой, технологически обычно связаны с конкретными транспортными сетями и удалены друг от друга. Как показал анализ, производство товаров на территории России сильно различается по всем важнейшим ресурсным параметрам и, как следствие, по уровню затрат. Большие различия связаны с природно-географическими факторами: предприятия расположены от Камчатской области на востоке до Калининградской на западе, от Мурманской области на севере до региона Северного Кавказа на юге.

Практически все природно-географические факторы оказывают неодинаковое влияние на уровень затрат, от климатических условий, режима работы до уровня оплаты труда. Следовательно, большие различия в условиях работы предприятий и уровне затрат, являясь объективным фактором, усложняют проблему и ограничивают выбор метода ценообразования. Таким образом, выбор методов ценообразования на промышленную продукцию практически ограничен группой затратных и аналоговых методов.

Еще большую сложность представляет методика ценообразования на непромышленную продукцию и услуги, особенно методика управления розничными ценами. Например, в ценообразовании на транспортные услуги огромную роль, иногда решающую, играет скорость доставки транспортом. В ценообразовании на услуги финансового или информационного сегмента определяющую роль играют не затраты, а ценность для потребителя предоставляемых услуг (например, информации).

Базой для выбора методов должна быть система принципов и стратегии предприятия. Из различных принципов определяющими, с учетом вида цен, следует признать принцип целевой направленности системы цен и принцип стимулирования снижения затрат. При внешнем сходстве этих принципов приоритетные задачи, на которые они ориентируют, различаются. Исходя из принципа целевой направленности, приоритетной задачей должно быть своевременное обеспечение потребителей, поскольку это миссия функционирования предприятий. Исходя же из принципа стимулирования снижения затрат, важной задачей системы цен следует считать экономию затрат в каждом предприятии. Решению в первую очередь этих задач и должен отвечать основной метод ценообразования промышленного предприятия.

Методы государственного управления ценами

Современная экономика по-прежнему использует рыночный механизм корреляции производства и потребления, а главным инструментом этого механизма остаются цены. Однако наивная вера А. Смита в саморегулирование

рыночной экономики с помощью «невидимой руки» рынка по мере развития растаяла, и постепенно выяснилось, что хозяйствующая на стихийном рынке «невидимая рука» — это рука бизнесменов, которые в погоне за обогащением вызывают кризисы.

При увеличении спроса повышаются цены, обеспечивая (теоретически) переток капиталов в прогрессивные производства. На практике все гораздо сложнее; в частности, новые и прогрессивные производства в начальный период рискованы и требуют больших затрат, как правило, не приносят высокого дохода, а зачастую вообще развиваются только при государственной поддержке (космические проекты, экологические проекты, даже сельское хозяйство). Что же касается ценообразования, то продавцы понимают, что конкурировать и тем самым сбивать цены, *то есть вредить себе*, глупо, а потому предпочитают договариваться, и без государственного регулирования ценовая политика субъектов рынка не служит повышению эффективности общественного производства.

Важнейшими параметрами ценообразования являются стабильность и гибкость цен. Под влиянием либеральных экономистов утвердилось мнение, в том числе и в международных организациях, что большим преимуществом рыночной экономики является гибкость цен. *Это один из распространенных либеральных мифов.* Волатильность цен только усиливает общую нестабильность, что на руку биржевым спекулянтам, но сильно вредит производителям. Реальным секторам экономики, как и населению, потребительскому рынку, нужен благоприятный экономический климат, одним из главных условий которого является стабильность цен.

У частного бизнеса главная цель — получение прибыли, а не интересы общества, граждан; не случайно бизнес и называется *частным*. А самый легкий способ получения прибыли, как всем известно — завышение цен, и конкуренция не закрывает этот путь, как показывает жизнь: всегда частный бизнес управляет ценами для максимизации прибыли, то есть стремиться продать по наиболее высокой цене. Это противоречит интересам общества, следовательно, управление ценами со стороны бизнеса контрпродуктивно. Поэтому

му главный и эффективный способ макроэкономического управления ценами — это государственное управление, поскольку именно государственные институты призваны обеспечивать интересы общества, страны в целом.

Современное общество далеко ушло от тех времен, когда им командовал, управлял один феодал или король; сегодня в цивилизованных странах есть президент, правительство, парламент, судебная власть. Необходимо и в ценообразовании уйти от такого положения, когда цену определяет частная фирма, как например американская фирма «Apple», которая засуживает конкурентов за их низкие цены.

Следует заметить, что методы управления ценами различаются в зависимости от видов продукции, стадий товарооборота, субъектов рынка. Для предприятий — изготавителей преимущественными являются одни методы, для торговли — другие, для государственных органов управления — третьи. В макроэкономическом аспекте важны методы общего регулирования цен, осуществляемого органами государственного управления.

Уже в конце XIX — начале XX веков выявились недостаточность рыночного механизма для обеспечения гармоничного экономического развития, выявились наиболее остро в форме кризисов, безработицы, обнищания части населения. Великий кризис 30-х годов XX века убедительно показал, что рыночная экономика «вылечить» себя не может, и президенту США Ф. Рузвельту пришлось использовать всю мощь государственной власти для выхода из кризиса. Вслед за СССР и Германией руководители большинства стран мира признали разумность вывода Дж. М. Кейнса о необходимости государственного управления экономикой и принялись осуществлять это на практике, особенно во второй половине XX века, с большим или меньшим успехом. Сегодня нигде уже не полагаются на стихийное действие рыночного механизма. Пожалуй, ни одна из экономик крупных и средних стран не функционирует стихийно, везде осуществляется государственное регулирование в соответствии с социально-экономической политикой правительства.

По мере мирового экономического развития в XX веке происходило увеличение государственного регулирова-

ния цен. Согласно имеющимся в литературе оценкам, доля регулируемых цен в конце XX века достигала в США, Японии, Германии, Франции от 10 до 30%, в Китае более 50%. Например, в Японии государственными органами устанавливаются цены на рис, пшеницу, мясо и молочные продукты, железнодорожные тарифы, тарифы на электроэнергию и газ, водо и теплоснабжение, образование и медицинское обслуживание.¹⁰

Проблема заключается в выборе эффективных методов регулирования экономик, и прежде всего регулирования цен как ключевого инструмента рыночного механизма.

Базисный метод призван обеспечить возмещение экономически обоснованных затрат каждого предприятия, если затраты технологически необходимы и между собой практически не корреспондируют. Ввиду того, что затраты существенно различаются по объективным причинам, необходима дифференциация цен соответственно затратам, то есть индивидуальные цены.

Обычно методы государственного воздействия на экономические процессы подразделяют на прямые и косвенные. В этом разделении отражается сущность государственной политики: методы прямого воздействия на цены характерны для управляемых экономик (СССР, Китай, другие страны социалистической ориентации), а методы косвенного воздействия — для регулируемых экономик (США, Германии, Японии и других).

На основе анализа распространенных классификаций и применяемых практических методов предлагается следующая классификация методов государственного регулирования цен. См. Рис. 5.7.

Управление ценами, включая недопущение инфляции — задача национальная, общехозяйственная, поэтому и решить ее может только государство в лице органов государственного управления. Коммерческие предприятия, как и индивидуальные предприниматели, заинтересованы в росте цен, поскольку это наиболее легкий способ обогащения.

¹⁰ Цены и ценообразование /Под ред. В. Е. Есипова/. — СПб.: Питер, 2009 г.- С. 96.

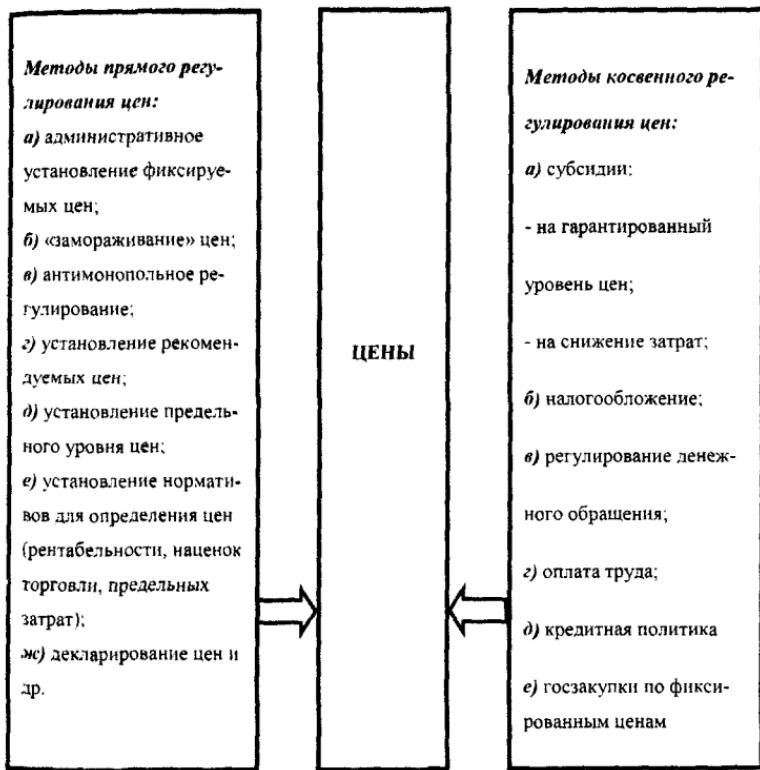


Рис. 5.7. Классификация методов государственного регулирования цен

Реальность такова, что управление ценами в интересах общества направлено в основном на недопущение роста цен.

Поскольку конечные потребители в лице населения не являются организованным сообществом, скорее разобщены, в отличие от продавцов, объединенных в мощные компании, они беззащитны в противостоянии с торговлей по вопросам цен. Только государство может эффективно сдерживать рост цен, обладая для этого необходимыми властными полномочиями, и если дело доходит до инфляции, главной причиной этого является неэффективная деятельность правительства. Важно разобраться с тем, когда целесообразней применять методы прямого регулирования цен, а когда — косвенные методы.

Хозяйственная практика, в том числе и последних двух десятилетий в России, помогает найти правильный ответ на этот вопрос. Как показал опыт рыночных реформ, одномоментная либерализация цен приводит к их резкому росту, переходящему в затяжную инфляцию, и применявшиеся правительством РФ косвенные методы, в том числе и такие действенные, как ограничение денежной массы, не остановили инфляцию до 2000 года, пока не был применен метод замораживания цен на энергоресурсы правительством Примакова — Маслюкова. Отсюда можно сделать вывод, что в условиях инфляции, особенно высокой инфляции, для ее преодоления необходимо использовать методы прямого регулирования цен вплоть до их замораживания.

В условиях стабильной экономики, преобладавшей в США и Евросоюзе до кризиса 2008 — 2009 гг., достаточно было сочетания «мягких» методов прямого регулирования (контроля, рекомендаций), и косвенных методов государственного регулирования цен, среди которых важное значение имели регулирование денежного обращения (массы денег) и кредитная политика. Но с наступлением финансово-экономического кризиса в 2008 г. государственное регулирование цен усилилось, поднявшись до уровня межгосударственной координации (заседания «восьмерки», «двадцатки», «Евросоюза» и т. д.)

Второй случай неизбежного прямого государственного регулирования цен — война. Трагический опыт двух мировых войн показал абсолютную необходимость жесткого государственного управления ценами практически на всю массу основных товаров и услуг вплоть до самых простых (вроде мыла, соли и спичек). В условиях войны роль субъективного человеческого фактора в ценообразовании кратно возрастает, и это прямое доказательство необходимости государственного управления ценами в случае их нестабильности.

Характерной особенностью современного экономического развития стало усиление влияния на динамику цен психологических и финансовых факторов. Особенно ощутимо возрастание роли средств массовой информации (телевидения, Интернета, прессы) в формировании поку-

пательского спроса и динамики цен (наглядный пример — цены на недвижимость, которые растут не столько под влиянием затрат, сколько под воздействием СМИ через рекламу, негативные прогнозы, массированное давление на психику людей). Это обстоятельство указывает на необходимость государственного воздействия на субъективные ценообразующие факторы, в том числе ориентацию СМИ в позитивном направлении.

Анализ методов ценообразования и управления ценами, особенностей влияния ценообразующих факторов на конкретные группы товаров, а также на разных стадиях (этапах) экономического развития позволяет рекомендовать следующие общие правила применения государством методов управления ценами:

- в *условиях экономических и финансовых кризисов необходимо применение методов прямого регулирования цен;*
- в *условиях нестабильной экономической ситуации целесообразно сочетание методов прямого регулирования цен и методов косвенного регулирования цен;*
- в *условиях стабильной экономической ситуации возможно смягчение директивской ценовой политики в сторону преобладания методов косвенного регулирования цен.*

Особенности методов ценообразования и регулирования цен зависят от стадии товарооборота, назначения товаров и услуг. Анализ влияния ценообразующих факторов показал, что оптовые цены изготовителей на большую часть промышленной продукции (в том числе на машины и оборудование производственного назначения, автомобили, сельскохозяйственную технику), на сельскохозяйственную продукцию, услуги транспорта должны строиться на основе затратных методов, и преимущественно так они строятся на практике. Также на основе затратных методов формируется значительная доля розничных цен на продукты питания, в том числе и в общепите, на бытовую технику, одежду и обувь, хозяйственные товары. В то же время в ценообразовании на вторую группу товаров широко применяются аналоговые методы, и наиболее обоснованной методикой будет аналоговое ценообразование, дополненное затратными методами. На большую группу

товаров цены устанавливаются с использованием социально-ориентированных методов (спиртосодержащая продукция, табачные изделия, медикаменты, нефть и природный газ). Наконец в ценообразовании на широкий ассортимент уникальных товаров и услуг (предметы искусства, услуги здравоохранения и образования, развлечения и т. д.) ценообразование осуществляется на основе эмпирических методов.

Одна из наиболее сложных задач управления ценами заключается в том, чтобы заставить бизнес не стремиться к повышению цен. По нашему мнению, такую возможность содержит следующее предложение.

Универсальным и действенным инструментом ограничения аппетитов бизнеса по повышению цен может стать прогрессивное налогообложение на рост цен, образно говоря «ценовой налог». Например, при годовом повышении цены более чем на 2% продавцу можно вменить выплату ценового налога в размере 50% повышения цены; при росте цены на 3% - налог в размере 60% повышения цены; и т.д. Ставки ценового налога должны быть высокими, а наказание за его неуплату репрессивным, и при этих условиях налог будет эффективным.

Важнейшей функцией государственных органов в управлении ценами и в рыночной экономике остается контроль, который осуществляется практически во всех странах.

Контроль за ценами должен осуществляться постоянно:

- на продукцию монополистов;
- на социально значимые товары.

На все другие товары и услуги государственный контроль может осуществляться периодически (например, раз в году). С этой целью необходимо ввести в статистическую отчетность для всех бизнес-организаций специальную отчетность о движении средних цен на реализованную продукцию.

Следует подчеркнуть, что для эффективного управления ценами необходимы, кроме воли правительства, также законодательная база (целесообразно в виде специального закона о ценах, учитывая важность проблемы), и специ-

альный орган, уполномоченный осуществлять управление. Практически во всех крупных странах такие органы есть, либо независимые, либо в составе министерств, и российскому правительству давно пора заняться реальным управлением ценами для обеспечения устойчивого развития экономики.

Методы корпоративного управления ценами

Во второй половине XX века в практике мирового бизнеса получил применение широкий спектр методов корпоративного ценообразования. Эти методы соответствует предложенной выше классификации; но полезно уделить специальное внимание их целевой направленности, чтобы четко понимать, какой стратегии ценообразования отвечает каждый метод.

Методы входления в рынок отдельного района, страны, региона.

Очевидно, что сюда относится метод низких цен (проникающих цен) в сравнении со сложившимся на рынке уровнем. Возможности применения такого метода придется в обязательном порядке уточнять путем использования затратного метода, в первую очередь таких его разновидностей, как метод полных затрат и маржинальный метод.

Метод полных затрат в ценообразовании используется давно и широко, что объясняется его надежностью. Если грамотно определены все затраты на производство и реализацию продукции (полная себестоимость), можно гарантировать безубыточность, так как при согласовании цен сравнение предлагаемой цены с уровнем себестоимости показывает размер прибыли или убытка на единицу продукции.

Несколько сложнее определить размер возможной прибыли маржинальным методом, так как в этом случае нижней границей цены являются переменные затраты, и разница между ними и ценой образует так называемый маржинальный доход (разность между выручкой от реализации без учета НДС и акцизов и переменными затратами). Маржинальный доход называют также суммой покрытия — это та часть выручки, которая остается на

покрытие постоянных затрат и формирование прибыли. Чем выше уровень маржинального дохода, тем быстрее возмещаются постоянные затраты и организация имеет возможность получать прибыль.

Для вхождения на рынок могут использоваться нормативный метод и метод целевых затрат. При этом нормативные методы базируются главным образом на нормативах затрат, от норм расхода материальных ресурсов, включая расход топлива и энергии, до нормативов коммерческих и транспортных расходов. Применение нормативного метода требует тщательного обоснования как нормативов затрат, так и норматива прибыли, которая должна быть достаточной для обеспечения всех расходов, финансируемых из прибыли.

Особенность метода целевых затрат заключается в том, что планирование себестоимости продукции начинается с установления целевой величины, в которую следует уложиться для обеспечения прибыли при сложившихся рыночных ценах. Важным достоинством этого метода является возможность принятия определенного решения еще до этапа проектирования выпуска в зависимости от обеспечения уровня целевых затрат: если полная расчетная себестоимость продукции ниже уровня целевых затрат, решение о выпуске продукции экономически обоснованно. В случае, если расчетная себестоимость выше уровня целевых затрат, остаются два варианта действий: либо поиск дополнительных возможностей снижения себестоимости, либо отказ от выпуска продукции.

Из других методов вхождения в рынок достаточно широкое распространение получили состязательные методы (аукционы, конкурсы, тендера и т. п.). В зависимости от того, кто организует конкурс, - покупатель или продавец, - используется разновидность состязательных методов. Если конкурс организован покупателем, используется понижательный метод, а в случае организации конкурса продавцом преобладает повышательный метод. Конечно, бывают и исключения, например, при продаже залежавшихся товаров (так называемых неликвидов), когда продавец назна-

чает наиболее высокую цену, а при отсутствии покупателя вынужден снижать цену. Общее же правило выражается в том, что при проведении конкурсов на оказание услуг выигрывает тот, кто предложит наименьшую цену услуги при одинаковом гарантированном качестве продукции, а при продаже товаров, - покупатель, предложивший наибольшую цену.

К методам ***расширения дали рынка*** можно отнести методы, ориентированные на покупательский спрос, преимущественно аналоговые методы, в т. ч. метод средних цен (с предоставлением скидок и льгот по оплате), метод дифференциации цен, метод высоких или престижных цен, ориентированный на более высокое качество или престижность продукции. Для этой же цели применяют и маржинальный метод, основанный на предположении, что с увеличением объема производства продукта накопленный вклад на покрытие превысит общую величину условно-постоянных затрат.

Аналоговые методы ориентированы на сложившийся уровень рыночных цен и привлечение покупателей за счет более высокого качества собственной продукции либо предоставления всевозможных скидок и льгот по оплате. Наибольшее распространение получили скидки за увеличение количества покупаемой продукции, а из льгот по оплате широко используется рассрочка платежа. Среди преимуществ в качестве товаров распространены особо льготные условия сервисного обслуживания, которые при использовании ряда групп товаров имеют особое значение (например, электробытовых товаров).

Особым случаем является применение метода высоких или ***престижных цен***. Применение этого метода оправданно (если не рассматривать случай монопольного ценообразования) применительно к определенным товарам высокого качества и только продавцами, занимающими особое место на рынке, имеющими высокий престиж. Это может быть и модификация, новая модель выпускаемого товара, но обладающая дополнительными потребительскими свойствами либо более высоким качеством традиционных потребительских свойств; характерным примером

такого рода являются цены на айфоны фирмы «Apple» (США), которые вдвое превышали цены на аналогичные товары других фирм, в частности занимавшей первое место по объемам фирмы «Samsung» (Южная Корея). Другой показательный пример среди цен на автомобили, это цены на спортивные автомобили, в разы и даже в десятки раз превышающие цены на обычные автомобили. Но такие цены уверенно могут использовать лишь фирмы, зарекомендовавшие себя предшествующими товарами. Однако престижные цены на некоторые товары в условиях рынка могут опираться не только на качество, сколько на высокий имидж изготовителей, и примером такого рода могут служить, например, цены на духи французского производства.

В условиях специфических и нестабильных рынков отдельные фирмы и индивидуальные предприниматели применяют стратегию **«снятия сливок»** и используют для этого эмпирические методы ценообразования, в частности метод ощущаемой ценности и метод сезонных цен. Тот и другой методы требуют высокого уровня оценки покупательского спроса, но применяются к разным видам продукции. Метод сезонных цен может применяться и к товарам массового потребления, например, продовольственным товарам, к услугам широкого спроса, например туристическим или гостиничным. В отличие от этого метод ощущаемой ценности наиболее применим в ценообразовании на редкие или уникальные товары, например, произведения искусства, и требует предварительной сложной оценки покупательского спроса.

Анализ применяемых методов в корпоративном ценообразовании позволяет рекомендовать два общих правила для выбора методов:

1. Основной принцип заключается в том, что выбор методов корпоративного ценообразования определяется **стратегией развития предприятия**. В зависимости от того, осуществляет ли предприятие вхождение в рынок конкретной продукции, расширение доли рынка или ее сокращение, следует применять соответствующие методы ценообразования.

2. Другим важным принципом при выборе методов корпоративного ценообразования является взвешенная оценка состояния рынка. Требуется объективно выявить тенденцию его динамики, чтобы правильно определить, к какому типу относится рынок конкретной продукции из трех основных:

- а) растущий рынок;
- б) угасающий рынок;
- в) специфичный рынок.

На основе этих принципов с учетом особенностей производства и реализации продукции и следует выбирать метод корпоративного ценообразования.

5.6. Технико-экономические показатели как инструмент оценки и управления экономикой

Понятия «Эффект» и «Эффективность».

Показатели эффективности производственной деятельности.

Эффект – это результат, полученный вследствие каких-либо действий. Эффект может быть как положительным, так и отрицательным.

Эффективность (*efficiency*) – это степень соизмерения результатов с затратами; в управлении – достижение целей управления при минимальных затратах.

Народнохозяйственная (общественная) эффективность. (*economic efficiency*) – эффективность, оценка которой производится с позиции интересов общества в целом.

Показатели народнохозяйственной эффективности.

Отношение Валового внутреннего продукта (ВВП) или Национального дохода (НД) к численности занятых в народном хозяйстве:

$$\mathcal{E}_{\text{Н/Х}} = \frac{\text{ВВП}}{P}; \quad \mathcal{E}_{\text{Н/Х}} = \frac{\text{НД}}{P}$$

Валовой внутренний продукт (англ. *Gross Domestic Product*), общепринятое сокращение – ВВП

(англ. *GDP*) — макроэкономический показатель, отражающий рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг (то есть предназначенных для непосредственного употребления), произведённых за год во всех отраслях экономики на территории государства для потребления, экспорта и накопления, вне зависимости от национальной принадлежности использованных факторов производства. Впервые это понятие было предложено в 1934 году американским экономистом Саймоном Кузнецом.

ВВП страны может быть выражен как в национальной валюте, и при необходимости справочно пересчитан по биржевому курсу в иностранную валюту, а также может быть представлен по паритету покупательной способности (ППС) (для более точных международных сравнений). ¹¹

ВВП в расчёте на душу населения определяет уровень экономического развития государства.

ВВП России и других стран: по объёму ВВП по ППС Россия занимала в 2014 г. 5-е место, находясь после КНР (1-е место), США (2-е), Индии (3-е) и Японии (4-е).

ВВП (по ППС) в млрд. долл.

Государство	место	ВВП (по ППС) за 2014 г.
■ <u>КНР</u>	1	18031
■ <u>США</u>	2	17419
■ <u>Индия</u>	3	7393
● <u>Япония</u>	4	4631
■ <u>Россия</u>	5	3745
■ <u>Германия</u>	6	3690
❖ <u>Бразилия</u>	7	3264
■ <u>Индонезия</u>	8	2676
■ ■ <u>Франция</u>	9	2572

¹¹ <https://ru.wikipedia.org/wiki>.

Государство	место	ВВП на душу (по ППС)
Катар	1	140000
Люксембург	2	91048
Кувейт	3	82024
Швейцария	8	56940
США	9	54629
Германия	15	45616
Россия	44	25636
КНР	82	13217
ЦАР	185	606

Бюджетная эффективность – относительный показатель эффекта для бюджета в результате осуществления государственной функции, реализации программы, инвестиционного проекта, определяемый как отношение полученного бюджетом результата к затратам, расходам, обусловившим, обеспечившим его получение.

$$\text{ЭБ} = \frac{\text{Доходы}}{\text{Расходы}}$$
 (федерального, регионального или местного).

Основным показателем бюджетной эффективности является чистый дисконтированный доход бюджета (ЧДДБ) (если проект на ряд лет).

Социальная Э. (social efficiency) – сравнение затрат на проведение социальных мероприятий при реализации инвестиционного проекта или программы (например, строительство вахтового поселка для рабочих нефтегазового

¹² ↑ Gross domestic product based on purchasing-power-parity (PPP) valuation of country GDP (англ.). The World Bank (1 July 2015). Проверено 19 июля 2015.

↑ GDP based on purchasing-power-parity (PPP) per capita (англ.). Всемирный банк (1 July 2015). – ВВП по ППС на душу населения. Проверено 19 июля 2015.

месторождения) и возможного ущерба в случае игнорирования данных мероприятий (в данном случае — потеря времени и средств в случае доставки рабочих из близлежащих населенных пунктов).

Техническая эффективность. (*technical efficiency*) — более высокие показатели производительности данного вида техники в сравнении с имеющимися аналогами; в вычислительной технике — скорость обработки единицы информации, удельные затраты на обработку единицы информации.

Экологическая эффективность. (*environmental efficiency*) — сопоставление затрат на проведение экологических мероприятий при реализации инвестиционного проекта или программы и возможного ущерба (как для организации—потенциального плательщика штрафа за превышение уровня загрязнений, так и для общества в целом.

Коммерческая эффективность (*commercial efficiency*) — эффективность проекта или программы (не только инвестиционного, но и организационного, не предусматривающего дополнительного финансирования) с позиции организации-инициатора и других участников (как в целом, так и каждого в отдельности).

Понятия валовой, товарной и реализованной продукции.

Валовая продукция (ВП) — показатель объема выполненных работ без учета степени готовности в стоимостном выражении. Рассчитывается:

$$\text{ВП} = \text{ТП} + \text{КР} + (\text{НЗПн} - \text{НЗПк}),$$

где НЗП- остатки незавершенного производства на начало и конец года. КР — продукция собственного капитального ремонта и капитального строительства;

С учетом стоимости товарной продукции и прироста (уменьшения) полуфабрикатов собственного производства и незавершенного производства получают объем валовой продукции.

В состав товарной продукции (ТП) входят:

- готовая продукция для реализации на сторону, т.е. за пределы предприятия;
- прирост (уменьшение) остатка нереализованной продукции на складах предприятия и в пути.

Показатель характеризует объем произведенной для продажи продукции и услуг.

Реализованная продукция (РП) — это количество продукции и услуг, за которые поступили денежные средства предприятию в кассу или на расчетный счет. Формула расчета:

$$РП = ОП + (ООПи - ООПк),$$

где ОП — отгруженная и оформленная продукция;

ООП — остатки отгруженной, но не оплаченной продукции на начало и конец года.

Показатели эффективности предприятий:

прибыль;

уровень себестоимости;

затраты на рубль товарной продукции;

рентабельность;

производительность труда;

фондоотдача;

обращаемость оборотных средств;

другие.

Можно определить и эффективность управления, например, как отношение прибыли к затратам на управление.

Производительность труда — мера (измеритель) эффективности труда. Производительность труда измеряется количеством продукции, выпущенной работником за какое-то время. Обратная величина — трудоёмкость — измеряется количеством времени.

Показатели и методы измерения производительности труда

Показателями производительности труда служат выработка и трудоемкость. Они связаны между собой обратно

пропорциональной зависимостью и выражаются формулами:

$$B = A/T; \quad B = \frac{A}{P}; \quad T_n = T/A;$$

B — выработка, производительность труда;

T_n — трудоемкость;

A — объем продукции (работ, услуг) в соответствующих единицах;

T — трудовые затраты на выпуск продукции (проведение работ, выполнение услуг) в соответствующих единицах;

P — среднесписочная численность работающих.

В масштабе народного хозяйства уровень производительности труда (выработка) в сфере материального производства определяется отношением валового внутреннего продукта (ВВП) или величины вновь созданной стоимости — национального дохода за определенный период к среднесписочной численности персонала, занятого в сфере материального производства в течение этого периода. В сфере услуг производительность труда (выработка) определяется отношением стоимости услуг (без стоимости материальных затрат на их оказание) за определенный период к среднесписочной численности персонала сферы услуг за этот же период.

На предприятиях производительность труда определяют разными способами в зависимости от того, какими единицами измеряют объем производства и затраты труда. Наиболее распространены методы расчета выработки: **натуральный, стоимостной (денежный)**.

Весьма наглядно характеризует производительность труда показатель выработка в **натуральном выражении** — штуках, тоннах, литрах и других натуральных показателях. Этот метод применяется в условиях однородности выпускаемой продукции.

Выработка в **стоимостном (денежном) выражении** применяется для расчета производительности труда на всех предприятиях отрасли, а также для определения производительности труда по отрасли и в целом по экономическому пространству.

Себестоимость, прибыль и рентабельность

Определения затратных категорий: себестоимость, затраты, издержки.

Затраты на производство существуют столько же, сколько и производство, поскольку производства без затрат не бывает. И, вне сомнения, производители считали их всегда: сначала в форме затрат ресурсов, а затем и в денежной форме. Следовательно, в соответствии с законами логики правильнее считать, что себестоимость существует столько же, сколько и стоимость.

Понятия «затраты» и «себестоимость» в российской практике производственного учета различаются: затраты на производство и реализацию продукции больше себестоимости товарной продукции на величину остатков незавершенного производства и расходов будущих периодов, и части лимитируемых (ограничиваемых) государством затрат. В отечественной литературе, практике планирования, ценообразования, анализе для обозначения затрат предприятий на производство и реализацию готовой продукции чаще используется термин «себестоимость». Нередко используется в научной литературе термин «издержки», под которыми также понимаются затраты факторов производства в денежной форме. В учебной и научно-практической литературе, в практике менеджмента основные затратные термины употребляются как синонимы, что ~~брежнево-советской экономической~~ социальной практике управления себестоимостью на величину формирования слаженного отечественного производства и распределения. Поэтому различие между будущими и реальными временем по сей же причине ~~издержки~~ себестоимости более весомодологическом плане. и зна-

В современной научной литературе, причем как в российской, так и зарубежной, нет однозначного и четкого определения этих категорий.

В наиболее солидном и новом российском труде последних лет, «Экономической энциклопедии», приведены следующие определения этих категорий.

«Издержки, денежное выражение ценности экономических ресурсов, затрачиваемых при совершении экономическим субъектом каких-либо действий».

«Затраты», 1) выраженные в денежной форме расходы (издержки) на что-либо; 2) ресурсы, «уничтожаемые» в процессе производства...».

«Себестоимость», денежное выражение текущих издержек производства и реализации продукции».¹³

Приведенные определения недостаточно четко разграничивают их содержание и вызывают дополнительные вопросы указаниями на «что-либо», «какие-либо действия». Ведь экономические субъекты, которыми являются люди либо сообщества людей, могут совершать и ненужные обществу действия либо попросту вредные (например, кражу), не всегда при этом производя издержки, затраты, т.е. «выраженные в денежной форме расходы (издержки)», как они классифицируются в рассматриваемом определении категорий. Между тем еще классики политической экономии отмечали, что в экономические издержки включаются только те, которые признаны обществом через рынок посредством покупки товаров или услуг.

Определения затратных категорий у западных ученых носят преимущественно описательный характер. Так, профессор Гарвардского университета Энтони Р. и профессор Мичиганского университета Рис Дж. дают следующее определение:

«Для понимания себестоимости (затрат) начнем рассмотрение с общего определения: себестоимость (затраты) – представленная в денежном выражении величина ресурсов, использованных в определенных целях».¹⁴

Как видим, авторы не делают различия между понятиями «затраты» и «себестоимость». Определение Р. Энтони и Дж. Риса в известной мере типично для англоязычных экономистов. Его характерной особенностью является расплывчатость, выраженная второй половиной фразы: «ресурсов, использованных в определенных целях». Эта часть фразы придает определению в целом неэкономический характер: ведь ресурсы можно, например, сжигать или использовать

¹³ Экономическая энциклопедия. Гл. ред. Л. И. Абалкин.-М.:1999г., с. 215, 207, 718.

¹⁴ Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры.-М.: 1998г., с. 311.

для грабежа, террора и т.п.; тем не менее никто не подсчитывает себестоимость сжигания ресурсов, не направленного на создание продукции, или ограбления пешехода. К тому же названные авторы употребляют термины «издержки» и «себестоимость» как синонимы, то есть не видят между ними различия либо считают его несущественным. Но экономические категории тем и отличаются от других, что выражают экономические отношения (в более узком смысле — производственные); отношения в процессе формирования себестоимости более упорядочены, меньше по масштабу, чем отношения по формированию затрат, соответственно имеют несколько иное содержание: это не все использованные ресурсы, а ресурсы, использованные на готовую продукцию. Поэтому объединение понятий «издержки», «прибыль», «затраты», «себестоимость», встречающееся в трудах достаточно известных англоязычных экономистов, подтверждает необходимость уточнения этих понятий с учетом современных научных и практических требований.

Понятие «издержки», как правило, употребляется в более широком контексте, чем понятие «затраты» и уж тем более понятие «себестоимость», и для этого есть весомые основания

Понятие «издержки» можно определить **как экономическую категорию, выражающую расход всех ресурсов обществом в денежной форме на создание продукции (услуг).**

Понятие «затраты» употребляется обычно в более конкретном аспекте и не включает в себя все расходы общества на осуществление хозяйственной деятельности (например, на обеспечение внешней и внутренней безопасности в стране, на просвещение, культуру, частично на науку и здравоохранение и т.д.). Достаточно посмотреть полный перечень затрат, включаемых российскими предприятиями в отчет по форме № 5-з Сведения о затратах на производство и реализацию продукции предприятия, и это очевидно. Понятие «затраты» по своему экономическому составу шире на величину остатков незавершенного производства и расходов будущих периодов. В то же время понятие «затраты» по своей роли в хозяйственной деятельности более весомо и зна-

чимо, поскольку затраты выполняют функцию обеспечения всей хозяйствственно-финансовой деятельности субъекта, в то время как себестоимость участвует в создании только готовой продукции. Теоретически понятие «себестоимость» представляет денежную оценку ресурсов, используемых на производство и реализацию конкретной продукции, в то время как понятие «затраты» включает в себя также часть расходуемых в денежном выражении ресурсов на обеспечение в масштабах предприятия процесса расширенного воспроизводства (наглядное подтверждение — расходы будущих периодов, например, расходы на вскрышные работы в горнохимической промышленности).

С учетом отмеченных особенностей понятие «затраты» можно определить как экономическую категорию, характеризующую расход ресурсов конкретного экономического субъекта в денежной форме на выполнение экономической деятельности.

Понятие «себестоимость» по своему экономическому содержанию уже двух предыдущих и носит более конкретный характер, поскольку является стоимостной основой готовой продукции и используется для ценообразования, оценки экономической эффективности продукции (услуг), налогообложения. Общее представление о соотношении основных затратных категорий дает рисунок 5.8.

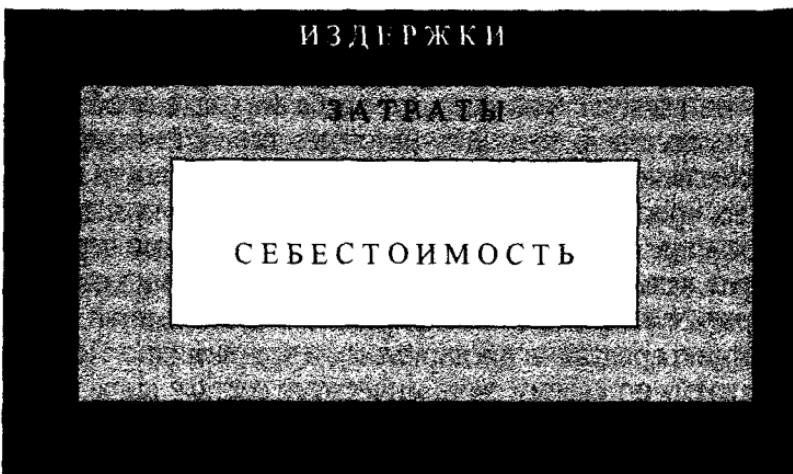


Рис. 5.8. Взаимосвязь затратных категорий

Различие заключается в том, что себестоимость показывает, чего стоит производство конкретного изделия; затраты показывают, во что обходится производство на предприятии, хозяйственном субъекте в целом; издержки показывают, во что обходится обществу производство всех благ.

Классификации затрат по экономическим элементам и статьям калькулирования. Определение калькулирования

В промышленности России для решения различных задач, в том числе анализа затрат и путей их снижения, планирования, учета и калькулирования, контроля используется разветвленная классификация составляющих. Принятые классификационные группировки применяются для решения различных задач и построены по различающимся признакам.

На предприятиях промышленности России в качестве основных используются *классификации по экономическим элементам и статьям калькуляции, а при калькулировании в качестве дополнительной – классификация на прямые и косвенные расходы.*

Сводный план и отчет по себестоимости в целом по организации выполняется в виде сметы затрат по экономическим элементам (форма №5-з статотчетности), дополненной расчетом отдельных групп затрат, имеющих для организации важное значение. Расчету по экономическим элементам предшествует разработка смет затрат по всем самостоятельным структурным подразделениям, включая вспомогательные и обслуживающие цехи, управленческие структуры. По существу сумма смет затрат по всем структурным подразделениям и дает общую смету затрат по предприятию, а на основе смет подразделений составляется смета затрат по экономическим элементам.

Кроме сметы затрат, в обязательном порядке составляются калькуляции важнейших видов продукции, полуфабрикатов и услуг; на крупных предприятиях с обширным ассортиментом выпускаемой продукции перечень таких калькуляций составляет не один десяток наименований.

Все затраты предприятия группируются по **экономически однородным элементам**. При этой классификации не имеет значения, где и с какой целью расходуются те или иные виды ресурсов, необходимо только, чтобы затраты, включенные в одну группу, имели одинаковую экономическую природу. Например, затраты на электроэнергию для двигательных и технологических целей, на освещение, вентиляцию и т. п., несмотря на различие конкретных форм ее производственного использования, объединяют в один элемент, так как по экономической природе все они отражают расход одного вида ресурсов – электроэнергии.

Для всех промышленных предприятий (независимо от их отраслевой принадлежности) установлена единая группировка затрат по экономически однородным элементам.

Таблица 5.6. Группировка затрат по экономическим элементам

№ строки	Состав затрат по экономическим элементам
1.	Материальные затраты, в том числе:
1.1.	Сырье и основные материалы (за вычетом возвратных отходов), включая покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты
1.2.	Вспомогательные материалы
1.3.	Топливо со стороны
1.4.	Энергия всех видов
1.5.	Работы и услуги производственного характера, выполненные сторонними организациями
2.	Затраты на оплату труда
3.	Единый социальный налог
4.	Амортизация основных средств
5.	Прочие затраты

Сводный план и отчет по себестоимости в целом по организациям выполняются в виде сметы затрат по экономическим элементам (форма №5-з статистической отчетности), дополненной расчетом отдельных групп затрат, имеющих для организации важное значение. Расчету по

экономическим элементам предшествует разработка смет затрат по всем самостоятельным структурным подразделениям, включая вспомогательные и обслуживающие цехи, управленческие структуры. По существу сумма смет затрат по всем структурным подразделениям и дает общую смету затрат по предприятию, а на основе смет подразделений составляется смета затрат по экономическим элементам.

Значение этой группировки затрат состоит в следующем.

Во-первых, такая группировка позволяет выделить затраты овеществленного и живого труда. Составляющие первого элемента отражают затраты овеществленного труда в виде предметов труда, а затраты овеществленного труда в виде средств труда отражаются в четвертом элементе через амортизацию основных фондов. Необходимо иметь в виду, что во всех случаях по элементам учитываются только покупные материальные ресурсы. Затраты на потребляемые в процессе производства продукции материальные ресурсы собственного производства нельзя прямо отнести к соответствующим элементам, так как расходы, связанные с производством этих ресурсов, представляют собой комплекс разнородных затрат предприятия, относящихся по своему экономическому содержанию к разным экономическим элементам.

Затраты живого труда представлены во втором и третьем элементах в виде основной и дополнительной заработной платы всего промышленно-производственного персонала предприятия, а также отчислениями на социальные нужды (в пенсионный фонд, в фонды обязательного социального и медицинского страхования и страхования от несчастных случаев на производстве), исчисляемыми в процентах от этой заработной платы.

Все прочие расходы относительно невелики, но неизбежны в производственно-хозяйственной деятельности предприятий (износ по нематериальным активам, арендная плата, проценты по кредитам банков в пределах ставок рефинансирования Центрального банка РФ, налоги и сбороы, включаемые в себестоимость продукции, работ и услуг,

отчисления во внебюджетные фонды и ремонтный фонд, почтово-телеграфные и командировочные расходы, расходы на подготовку кадров и т. п.), не могут быть отнесены на другие элементы, поэтому их включают в отдельный (пятый) элемент — «Прочие затраты».

Выделение в себестоимости продукции затрат живого и овеществленного труда является основой для планирования воспроизводства основных и оборотных фондов и трудовых ресурсов.

Во-вторых, группировка затрат по элементам позволяет выявить экономические особенности отдельных производств: материалоемкость, энергоемкость, фондаемкость и трудоемкость, что дает возможность наметить основные направления снижения себестоимости продукции для каждого производства.

В-третьих, группировка по экономическим элементам используется при составлении смет затрат на производство по цехам и другим объектам управления и по предприятию в целом. Это позволяет увязать в денежной форме план по себестоимости с другими разделами плана предприятия.

Группировка по экономически однородным элементам при составлении смет затрат на производство отражает, сколько и каких расходов по элементам будет или фактически произведено по объекту управления или по предприятию в целом.

Однако для целей управления затратами на уровне предприятия и его подразделений важно знать не только общую сумму затрат по тому или иному экономическому элементу, но и величину расходов на изготовление отдельных видов продукции, а также конкретное назначение и место возникновения этих расходов. На основе поэлементного подхода практически невозможно определить себестоимость отдельных видов продукции, поскольку при выпуске в цехе или на предприятии нескольких видов продукции сложно распределить затраты по элементам на отдельные виды продукции. Кроме того, группировка по элементам не включает затрат, связанных с реализацией продукции.

Перечисленные недостатки устраняются при классификации затрат, составляющих себестоимость, по **калькуляционным статьям расходов**, при которой в основу группировки затрат положен принцип единства цели и места расходования ресурсов (на какую продукцию, для какой цели и на какой стадии производственного процесса). Такая группировка должна, в первую очередь, обеспечивать выделение затрат, которые связаны с производством конкретных видов продукции и которые прямо или косвенно должны быть включены в себестоимость этой продукции.

Группировка затрат по статьям расходов используется для исчисления себестоимости отдельных видов продукции (единицы и всего выпуска за конкретный период: месяц, квартал, год), что имеет важное значение для **определения оптовых цен, для анализа и оперативного руководства деятельностью отдельных участков производства, цехов и предприятия в целом, для организации внутризаводского хозрасчета и изыскания резервов снижения себестоимости конкретной продукции.**

На предприятиях промышленности, кроме сметы затрат, в обязательном порядке составляются калькуляции важнейших видов продукции, полуфабрикатов и услуг; на крупных предприятиях с обширным ассортиментом выпускаемой продукции перечень таких калькуляций составляет не один десяток наименований. Такой двоякий расчет себестоимости тем не менее целесообразен, поскольку два среза себестоимости, по существу две самостоятельные системы расчетов, выполняют разные задачи. Если основное назначение сметы затрат заключается в том, что она служит основой финансового плана, то калькуляции прежде всего предназначены для определения уровня цен и ценовой политики, а также оценки хозрасчетной эффективности производства конкретных продуктов. Две системы расчетов при этом дополняют друг друга, отражая многогранную роль затрат в хозяйственно-финансовой деятельности предприятий.

Таблица 5.7. Номенклатура калькуляционных статей затрат для предприятий химического комплекса¹⁵

№ п/п	Наименование статей калькуляции
1.	Сыре и материалы технологические
2.	Вспомогательные материалы
3.	Возвратные отходы (вычитаются)
4.	Покупные полуфабрикаты, комплектующие изделия. Конструкции и детали, работы и услуги производственного характера, выполняемые контрагентами
5.	Топливо всех видов на технологические цели
6.	Энергия всех видов на технологические цели
7.	Оплата труда производственного персонала (производственных рабочих)
8.	Отчисления на социальные нужды
9.	Затраты на ремонт, содержание и эксплуатацию машин, производственного оборудования и технологических транспортных средств (РСЭО)
10.	Общепроизводственные расходы
11.	Общехозяйственные расходы
12.	Расходы на охрану окружающей среды
13.	Прочие производственные затраты
14.	Побочная продукция вычитается
15.	Производственная себестоимость
16.	Налоги и сборы
17.	Коммерческие расходы
18.	Полная себестоимость продукции

Классификация затрат на прямые и косвенные широко используется в практике калькулирования себестоимости на предприятиях промышленности. Необходимость этой классификации вызвана тем, что значительная часть затрат прямо не может быть отнесена на себестоимость конкретной продукции, в том числе общехозяйственные, общепроизводственные (цеховые) расходы, прочие произ-

¹⁵ Методические положения по планированию, учету затрат и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) на предприятиях химического комплекса. Утверждены Минпромнауки РФ 02.01.2003г.

водственные расходы и многие другие. При этом тенденция заключается в росте удельного веса таких расходов. Косвенные затраты, в отличие от прямых, относятся на себестоимость конкретной продукции посредством различных условных приемов (пропорционально количеству продукции, коэффициентам, процентам к условной базе и т. д.).

К **прямым** затратам относится та их часть, которая непосредственно связана с производством конкретного вида продукции, либо относится к нескольким видам продукции, но имеет пропорциональную связь с объемом работ по изготовлению каждого из видов и может быть распределена по признаку прямой связи.

Прямые расходы подразделяются на материальные (с выделением в особую статью амортизации основных фондов) и трудовые: затраты на оплату труда, а также другие затраты на рабочую силу, распределяемые пропорционально затратам на оплату труда.

Под **косвенными затратами** понимается та часть производственных затрат, которая не имеет прямой пропорциональной связи с отдельными продуктами. Деление затрат на прямые и косвенные осуществляется не по их функциональной роли, целесообразности и т.п. признакам, а исключительно по характеру связи с продуктом. Поэтому одни и те же по своему содержанию расходы в зависимости от типа производства могут быть как прямыми (например, в узкоспециализированном производстве), так и косвенными (в многопрофильном производстве). Затраты вспомогательных производств являются в основном прямыми, а в цехах основного производства они рассматриваются как косвенные, поскольку относятся ко всей совокупности производимой продукции.

В последние годы все шире применяется классификация затрат на **постоянные и переменные**. Связано это не только с анализом и расчетом относительного снижения условно-постоянных расходов, как было раньше, но и попытками применения на предприятиях калькулирования затрат по системе директ-костинга.

Специфика применения системы директ-костинга на предприятиях промышленности заключается в том, что

значительная часть затрат носит смешанный, именно условно-постоянный характер, и трудно разделить их на переменную и постоянную части (в том числе, например, затраты на оплату труда). Это обстоятельство сдерживает применение директ-костинга, и для его развития требуется методическая разработка и конкретизация классификации затрат промышленности на постоянные и переменные.

Методика калькулирования себестоимости.

Порядок планирования и учета производственных затрат и метод калькулирования себестоимости продукции зависят от особенностей технологии и организации производства. Поэтому, с точки зрения способов учета затрат, различают **четыре метода калькулирования: попередельный, нормативный, подетальный и позаказный.**

В промышленных производствах наиболее широко применяется **попередельный** метод, при котором объектом калькулирования является себестоимость не только готовой (конечной) продукции, но и полуфабрикатов на различных стадиях переработки исходного сырья.

Перечень переделов, подлежащих калькулированию, устанавливается отраслевыми инструкциями по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции или определяется предприятием.

При **нормативном** методе калькулирования плановую себестоимость продукции рассчитывают по экономически обоснованным нормам и нормативам, а фактическую (отчетную) себестоимость определяют на основе отклонений фактических затрат от плановых. Наиболее широко этот метод используется в машиностроении.

Подетальный и **позаказный** методы также наиболее характерны для машиностроения. Здесь объектом калькулирования являются соответственно крупные детали или заказ в целом.

Калькуляции составляются обычно по всем видам продукции, выпускаемой предприятием. Однако в многонормативных производствах (например, изделий из пластмасс) допускается составление калькуляций по группам однородных изделий.

Прибыль, рентабельность

Прибыль – доход предпринимателя (собственника) на вложенный капитал; представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами.

Прибыль является важнейшим показателем эффективности деятельности предприятия, она отражает не только уровень затрат, но и результаты реализации продукции. Прибыль служит основным финансовым ресурсом предприятия, обеспечивающим его развитие, и важным источником финансирования деятельности государства.

Источники образования прибыли предприятия: – реализация товарной продукции; – реализация имущества предприятия (основных средств и другого имущества); – внерализационные операции (от акций и других ценных бумаг, сдачи имущества в аренду, переоценки и других.)

Направления использования прибыли:

- расходы на развитие производства;
- расходы на содержание социальной сферы;
- налоги, относимые на результаты хозяйственной деятельности предприятия;
- прибыль, направляемая на погашение кредитов;
- прибыль, направляемая в резервный фонд;
- дивиденды по акциям предприятия;
- расходы на материальное стимулирование работников предприятия;
- прибыль на благотворительные цели;
- проценты по кредитам;
- расходы из прибыли за превышение сверх норматива представительских расходов, командировочных расходов, расходов на рекламу, за вредные выбросы.

Рентабельность – относительный показатель, характеризующий доходность финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В экономическом анализе используются показатели рентабельности продукции и рентабельности производства (капитала).

Показатель рентабельности продукции характеризует уровень доходности конкретных видов продукции; может

рассчитываться для отдельных видов продукции, товарных групп или всей товарной продукции предприятия по следующей формуле:

$$P_{\text{п}} = \frac{Ц_{\text{п}} - С_{\text{п}}}{С_{\text{п}}} \cdot 100, \text{ где:}$$

Рп — рентабельность продукции;

Цп — оптовая цена предприятия;

Сп — себестоимость продукции.

Показатель рентабельности производства характеризует уровень прибыли на рубль производственных фондов и рассчитывается следующим образом:

$$P_{\text{ф}} = \frac{П_{\text{в}}}{ОС_{\text{сг}} + ОбС_{\text{сг}}} \cdot 100, \text{ где:}$$

Рф — рентабельность производства;

Пв — сумма валовой прибыли;

ОСсг — среднегодовая стоимость основных средств;

ОбСсг — среднегодовая стоимость оборотных средств.

Основными путями повышения рентабельности являются увеличение прибыли и улучшение использования ресурсов предприятия (материальных, трудовых, основных и оборотных средств).

Глава 6. Производственная, управлеченческая структуры предприятий и кадры управления

6.1. Производственная структура предприятия и его инфраструктура

Общую структуру предприятия составляет комплекс подразделений по производству продукции, по управлению предприятием и обслуживанию работников, их количество, взаимосвязи и соотношения между ними по размеру занятых площадей, численности работников и пропускной способности.

Основные факторы, определяющие подходы к структурному построению предприятия: технология; мощность; форма и методы организации производства.

Понятие о производственной структуре предприятия. Типы производственной структуры

Производственные подразделения предприятия — цехи, участки, обслуживающие хозяйства и службы (*прямо или косвенно участвующие в производственном процессе*), связи между ними составляют его производственную структуру. Она определяет себестоимость продукции, затраты на производство, производительность труда и другие параметры эффективности работы предприятия.

На предприятиях промышленности важнейшими факторами, формирующими производственную структуру предприятия, являются:

- особенности технологических процессов;
- масштаб производства (объем выпуска продукции).

Каждое промышленное предприятие состоит в первую очередь из производственных подразделений —

цехов, участков, обслуживающих хозяйств, органов управления.

Различают *три типа производственной структуры* промышленного предприятия: предметный, технологический и смешанный (предметно-технологический).

- При *предметной структуре* основные цехи предприятия, их участки строятся по признаку изготовления каждого из них определенного продукта либо какой-нибудь из его частей (узла, агрегата). Предметная структура преобладает в машиностроении, но применяется и в других отраслях промышленности, часто на базе одинаковой технологии.

Предметная структура имеет ряд преимуществ. Она позволяет расставить оборудование по ходу технологического процесса, применить высокопроизводительные автоматизированные линии, станки, инструменты, штампы, приспособления. Эти особенности обеспечивают увеличение выпуска продукции, повышение производительности труда и снижение себестоимости.

Технологическая структура определяется технологическими особенностями. Ее большим преимуществом является, как правило, непрерывный технологический и соответственно производственный процесс.

Технологический и смешанный (предметно-технологический) тип производственной структуры преобладают на предприятиях химической и нефтехимической промышленности.

К *производственным подразделениям* относятся цехи, участки, лаборатории, в которых изготавливается, проходит контрольные проверки, испытания основная продукция, выпускаемая предприятием, комплектующие изделия (приобретаемые со стороны), материалы и полуфабрикаты, запасные части для обслуживания изделий и ремонта в процессе эксплуатации; вырабатываются различные виды энергии для технологических целей и т.п.

Поскольку производственная структура предприятия во многом определяет эффективность его деятельности, то очень важным с этой точки зрения является вопрос рационального формирования этой структуры, выбор правиль-

ного соотношения между основным производством и вспомогательными, обслуживающими, подсобными и другими структурными подразделениями.

Взаимосвязь основных, вспомогательных, обслуживающих цехов и производственных служб предприятия.

В зависимости от масштабности предприятия и сложности процесса изготовления выпускаемой продукции каждое промышленное предприятие разделяется как на крупные подразделения (первый уровень): цехи, производства, хозяйства, так и на более мелкие подразделения (второй уровень): участки, отделения, рабочие места.

Основной производственной структурой предприятия **является цех**. В отдельных отраслях промышленности основной структурной единицей предприятия может выступать не цех, а производство, объединяющее в себе по сути несколько цехов. В таком случае говорят о безцеховой производственной структуре предприятия. На большинстве промышленных предприятий практически всех отраслей промышленности наиболее характерной является цеховая структура. Цех представляет собой расположение, как правило, в одном здании производственное подразделение предприятия, обособленное в административном и организационном отношениях. Цех имеет относительно широкую оперативно-хозяйственную самостоятельность, поскольку здесь устанавливаются собственные расчетные **показатели, характеризующие** деятельность, планируется деятельность внутрицеховых подразделений, цехи несут ответственность за результаты своей деятельности. Все цехи крупных промышленных предприятий в зависимости от выполняемой роли в общем процессе производства продукции подразделяются на:

- основные производственные, совокупность которых образует основное производство;
- вспомогательные (вспомогательное производство);
- обслуживающие (обслуживающее хозяйство);
- подсобные (подсобное хозяйство);
- побочные (побочное производство);
- экспериментальные (экспериментальное производство).

На рис.6.1 представлена общая производственная структура крупного промышленного предприятия.

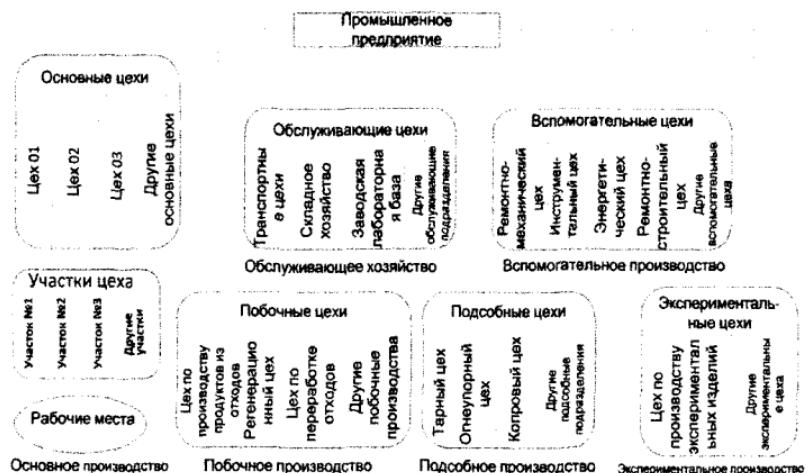


Рис.6.1. Производственная структура промышленного предприятия

Инфраструктура предприятия: — это совокупность цехов, участков, хозяйств и служб предприятия, имеющих подчиненный вспомогательный характер и **обеспечивающие необходимые условия** для деятельности предприятия в целом.

Различают **производственную и социальную инфраструктуры** и капитальное строительство, обслуживающее обе сферы.

Вспомогательные цехи создаются для обеспечения эффективной деятельности основного производства. Вспомогательное производство и входящие в его состав цехи осуществляют поставку для нужд основных цехов предприятия средств технологической оснастки, электроэнергии, газа, пара и других видов энергии, а также осуществляют ремонт оборудования и зданий основных цехов, изготавливают нестандартное оборудование и запасные части для оборудования основного производства.

Обслуживающее хозяйство включает в себя цехи, обеспечивающие все производственные структуры предприятия различными видами услуг. Отдельные цехи обслуживающе-

го хозяйства предоставляют транспортные услуги автомобильного, железнодорожного и других видов транспорта, обеспечивают выполнение функций по хранению сырья, материалов, топлива, комплектующих изделий, готовой продукции и полуфабрикатов (складское хозяйство), а также осуществляет выполнение услуг основным цехам по проведению различных лабораторных испытаний.

Подсобное производство включает в себя цехи, осуществляющие производство тары, необходимой для упаковки готовой продукции, добычу и переработку вспомогательных материалов (карьеры по добыче формовочных земель), огнеупорных изделий, смазочно-охлаждающих жидкостей, а также переработку и подготовку к использованию металломолма (копровый цех).

Побочные цехи, формирующие побочное производство, осуществляют изготовление продукции из образующихся отходов производства, в том числе и товаров народного потребления, переработкой и подготовкой к реализации на сторону отходов основного производства. Кроме того, на некоторых предприятиях могут функционировать побочные подразделения по регенерации вспомогательных материалов для их повторного использования в основном производстве (цех регенерации масел и др.).

Экспериментальное производство организуется в основном на крупных машиностроительных предприятиях, занимающихся выпуском сложных, наукоемких изделий, подвергающихся постоянному обновлению и совершенствованию. В экспериментальных цехах совместно с заводскими конструкторскими, опытно-конструкторскими бюро и отделами главного конструктора изготавливаются и используются опытные образцы новых изделий.

Помимо перечисленных выше подразделений, формирующих производственную структуру промышленного предприятия, в его состав входят структурные подразделения непроизводственного назначения, образующие так называемую **инфраструктуру** предприятия. Они не принимают непосредственного участия в производственном процессе, т.е. в переработке каких-либо предметов труда в готовый продукт. Главное назначение таких подразделе-

ний сводится к обеспечению производства необходимыми материально-энергетическими ресурсами, к организации и осуществлению процессов реализации готовой продукции. Следовательно, подразделения инфраструктуры предприятия находятся вне стадии производства, а функционируют в сфере обмена, т.е. они выполняют в основном снабженческо-сбытовые функции. Основная задача службы материально-технического снабжения — своевременное, полное и бесперебойное снабжение предприятия всеми видами необходимых для производства материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов. Отдел (служба) снабжения предприятия — это организационно-структурное подразделение, в обязанности которого входит поставка на предприятие основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, покупных полуфабрикатов, комплектующих изделий, инструмента, необходимого оборудования при обязательном использовании наиболее рациональных и эффективных схем закупки и транспортировки.

Важнейшим структурным подразделением инфраструктуры предприятия является **служба сбыта готовой продукции**. Процесс реализации продукции можно разделить на четыре этапа. Первый сводится к организации и осуществлению процедуры заключения договоров на поставку продукции. Второй — составление плана реализации продукции и остатков нереализованной продукции, находящихся на складе предприятия. На третьем осуществляется отгрузка (иногда и транспортировка) продукции потребителю. Четвертый этап — поступление денежных средств на расчетный счет предприятия-поставщика. В состав данного структурного подразделения предприятия в целях повышения эффективности процесса реализации продукции могут включаться структуры товаропроводящей сети, в состав которой входят магазины оптовой и розничной торговли, фирменные магазины и товарные базы. Для обеспечения эффективного функционирования таких инфраструктурных подразделений, как службы материально-технического снабжения и сбыта готовой продукции в их состав входят и подразделения обслуживающего хозяйства: складское и транспортное хозяйство.

Социальная инфраструктура — это совокупность подразделений предприятия, обеспечивающих удовлетворение социально-бытовых и культурных потребностей работников предприятия и членов их семей.

Социальная инфраструктура (**непроизводственная инфраструктура**) состоит из подразделений общественного питания (столовые, кафе, буфеты), охраны здоровья (больницы, поликлиники, медпункты), детских дошкольных учреждений (сады, ясли), заведений образования (школы, ПТУ, курсы повышения квалификации), жилищно-коммунального хозяйства (собственные жилые дома), заведений бытового обслуживания, организаций отдыха и культуры (библиотеки, клубы, пансионаты, летние лагеря школьников, спортивные комплексы) и т.п.

На особо крупных предприятиях помимо перечисленных структур подсобного производства могут функционировать подсобные хозяйства, занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции (скотоводческие фермы, тепличное хозяйство и др.) и обеспечением заводских подразделений общественного питания необходимыми продуктами.

Создание рациональной производственной структуры предприятия осуществляется в следующем порядке:

- устанавливаются состав цехов предприятия, их мощность в размерах, обеспечивающих заданный выпуск продукции;
- рассчитываются площади для каждого цеха и склада, определяется пространственное расположение их в генеральном плане предприятия;
- планируются все транспортные связи внутри предприятия, их взаимодействие с внешними для предприятия путями;
- намечаются кратчайшие маршруты межцехового перемещения предметов труда по ходу производственного процесса.

Направления и пути совершенствования производственных структур предприятия.

Направления:

1. Повышение технического уровня производства.
2. Совершенствование организации труда, управления качеством.

3. Совершенствование структуры производства.

Пути:

1.1. Модернизация, применение новой техники и технологий.

1.2. Применение новых материалов и ресурсов, достижения, науки.

1.3. Увеличение масштабов производства.

2.1. Сокращение простоев и потерь рабочего времени.

2.2. Организация рабочего места.

2.3. Постоянное управление качеством продукции и затратами.

2.4. Планирование, нормирование и контроль.

3.1. Объединение структур подразделений, выполняющих близкие функции.

3.2. Создание новых современных подразделений.

3.3. Применение новых систем управления.

6.2. Управленческая структура предприятий

Структура управления рассматривается как форма организации управленческой деятельности, объединяющая процесс управления, направленный на реализацию общих для организации целей.

Структура управления включает управленческие кадры, структурированные в виде взаимосвязанных подразделений, и управленческий процесс, построенный на распределении задач и функций управления, прав и ответственности, массиве информации, разработке и реализации управленческих решений.

При проектировании структуры управления необходимо соблюдать следующее **основное правило**: вовлекать наименьшее число уровней управления и создавать кратчайшую цепь команд.

Подходы к управлению организационными системами:

• **процессуальный** – непрерывный процесс, состоящий из серии взаимосвязанных управленческих действий;

- **системный** – управление рассматривается как совокупность взаимозависимых элементов, ориентированных на различные цели и задачи;

- **сituационный** – определение методологии и подходов к управлению в зависимости от конкретной ситуации.

Функция управления в организации – определенный вид управленческой деятельности, совокупность систематических управленческих действий.

Структура не статична. Она постоянно изменяется в направлении своего совершенствования и адаптации к внешней среде.

Таблица 6.1. Требования к структуре управления

Оптимальность	Оперативность	Экономичность
Число ступеней управления следует свести до минимума. Чем больше ступеней, тем менее эффективно управление.	Управленческие решения необходимо принимать быстро. С учетом этого требования следует распределять права и ответственность.	Достигается путем разделения управленческого труда.

Типы управленческих структур:

- **бюрократический (иерархический):**
- **органический.**

Основные виды иерархических (бюрократических) структур управления:

- **линейная;**
- **функциональная;**
- **линейно-функциональная;**
- **линейно-штабная;**
- **дивизионная.**

Подход к формированию и совершенствованию организационных структур управления основан на разделении трудового процесса, прав, ответственности, оптимизации, формализации, координации. Он реализуется в регламентированных бюрократических структурах управления.

Принципы формирования иерархических и бюрократических структур управления:

- формирование четкого вертикального соподчинения (права, обязанности, ответственность);
- единоначалие, при котором один сотрудник исполняет указания только одного руководителя;
- соответствие прав и ответственности каждого сотрудника;
- делегирование и распределение полномочий по всей управленческой иерархии;
- развитие специализации персонала;
- развитие системы контроля.

Бюрократические структуры управления наиболее эффективны в больших организационных системах, в которых высока потребность в слаженной, четкой работе большого коллектива, его консолидации для достижения единых целей и задач. Недостатки этих структур связаны с отставанием от изменений внешней среды:

- сдерживается рост потенциала персонала: каждый сотрудник использует только часть своего профессионализма и квалификации, необходимой для выполнения конкретной работы;
- ограничивается общий управленческий потенциал в силу того, что вопросы стратегического и тактического развития организационной системы определяются исключительно на высшем уровне управления, а все остальные уровни только реализуют принятые решения.

Линейная структура характеризуется тем, что во главе каждого подразделения стоит руководитель, сосредоточивший в своих руках все функции управления и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками. Его решения, передаваемые по цепочке «сверху вниз», обязательны для выполнения нижестоящими звеньями. Он, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю.

На этой основе создается иерархия руководителей данной системы управления (например, мастер участка, начальник цеха, директор предприятия), т.е. реализуется принцип единоначалия, который предполагает, что подчиненные выполняют распоряжения одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного на-

чальника. Линейная структура управления используется, как правило, малыми и средними предприятиями, осуществляющими несложное производство, при отсутствии широких кооперационных связей между предприятиями. Типовые схемы бюрократических структур управления показаны на следующих рисунках.

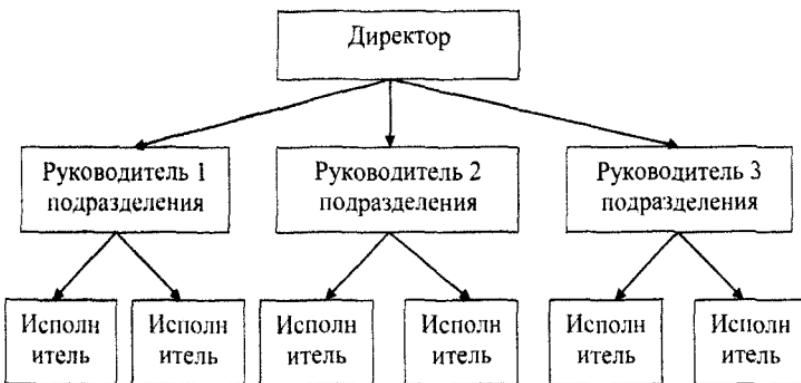


Рис.6.2. Схема линейной структуры управления

Функциональная структура предполагает специализацию выполнения отдельных функций управления. Для их осуществления выделяются отдельные подразделения (либо функциональные исполнители).

Функциональная организация управления базируется на горизонтальном разделении управленческого труда. Указания функционального органа в пределах его компетенции обязательны для производственных подразделений.

Функциональная структура управления обычно применяется на крупных предприятиях. Схема ее построения показана на рис. 6.3.

Линейно-функциональная структура позволяет в значительной степени устраниить недостатки как линейного, так и функционального управления. При этой структуре назначение функциональных служб- подготовка данных для линейных руководителей в целях принятия компетентных решений при возникающих задачах. Чем крупнее фирма и сложнее ее управляющая система, тем более разветвленным аппаратом она располагает. В этой связи остро стоит



Рис. 6.3. Схема функциональной структуры управления

вопрос координации деятельности функциональных служб. Линейно-функциональные структуры управления используются в большинстве предприятий. Схема подобных структур управления представлена на рис. 6.4.

Линейно – штабная структура управления призвана облегчить и таким образом улучшить работу высшего руководителя. Сущность штабной структуры управления в создании специального подразделения или специалистов при руководителе, которые не имеют права принимать решение, а лишь помогают и консультируют руководителя. Создание штабной структуры управления вызвано развитием и усложнением производственных процессов (см. рис. 6.5).

Дивизионная (отделенческая, филиальная) структура управления получила распространение в результате диверсификации производства. Самостоятельные подразделения практически полностью отвечают за разработку, производ-

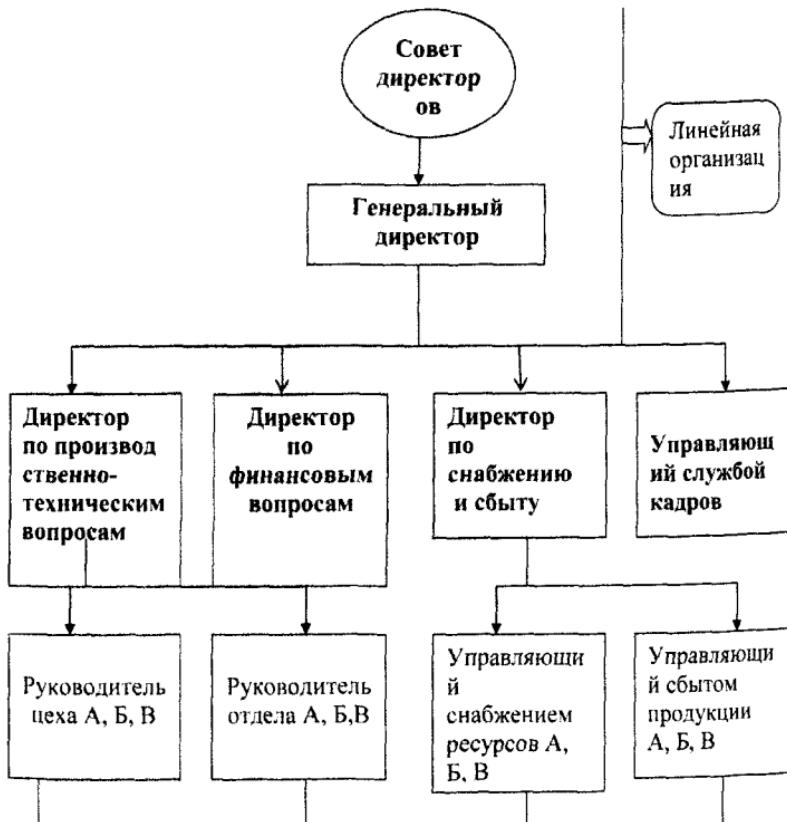


Рис. 6.4. Линейно-функциональная структура управления

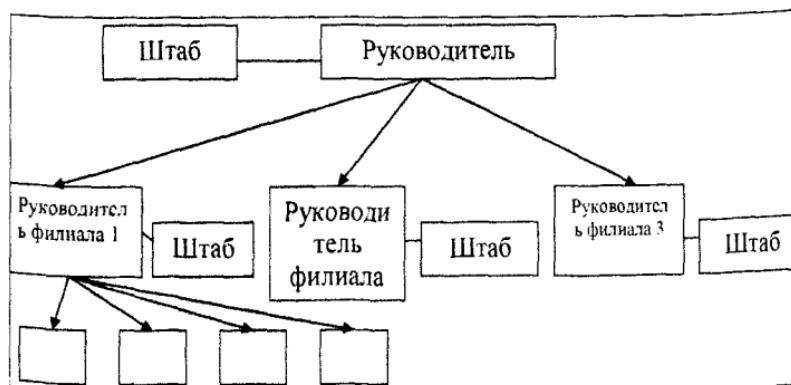


Рис. 6.5. Линейно-штабная структура управления

ство и сбыт однородной продукции (дивизионально-продуктовая структура управления) или самостоятельные отделения полностью отвечают за хозяйствственные результаты на определенных региональных рынках (дивизионально-региональная структура управления).

Каждое отраслевое отделение представляет собой независимое производственно-хозяйственное подразделение, состоящее из отделений и заводов. Такое самостоятельное подразделение в большей степени ориентировано на максимизацию прибыли и завоевании позиций на рынке, чем при функциональной системе управления.

Дивизионная структура управления представлена на рисунке 6.6.



Рис. 6.6. Дивизионная структура управления

Линейная, линейно-функциональная и дивизионная структуры относятся к категории бюрократических и относительно стабильны во времени.

Органический тип структур управления является альтернативой бюрократическому. С начала 60-х гг. XX в. многие организации стали разрабатывать и внедрять новые более гибкие типы организационных структур, которые в сравнении с бюрократическими были лучше приспособлены к быстрой смене внешних условий и появлению новой научной технологии. Такие структуры называются адаптивными, поскольку их можно быстро модифицировать в соответствии с изменениями окружающей среды и потребностями самой организации.

Характерные особенности органического типа структур управления:

- творческий подход к работе, креативность;
- низкая степень формализации и нормирования;
- управленческие решения разрабатываются на основе обсуждения, дискуссии;
- властные полномочия дополняются принципом доверия;
- высокая степень гибкости;
- групповая форма организации труда.

Адаптивная структура управления характеризуется умеренным использованием формализации правил и процедур, децентрализацией и участием специалистов в принятии решений, широко определяемой ответственностью в работе, гибкостью структуры власти и небольшим количеством уровней иерархии.

Различаются два основных типа адаптивных структур-проектные и матричные.

Проектная структура — это временные органы управления, созданные для решения конкретной задачи. Смысл ее состоит в том, чтобы собрать в одну команду самых квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта. Когда проект завершен, команда или распускается, или реорганизуется.

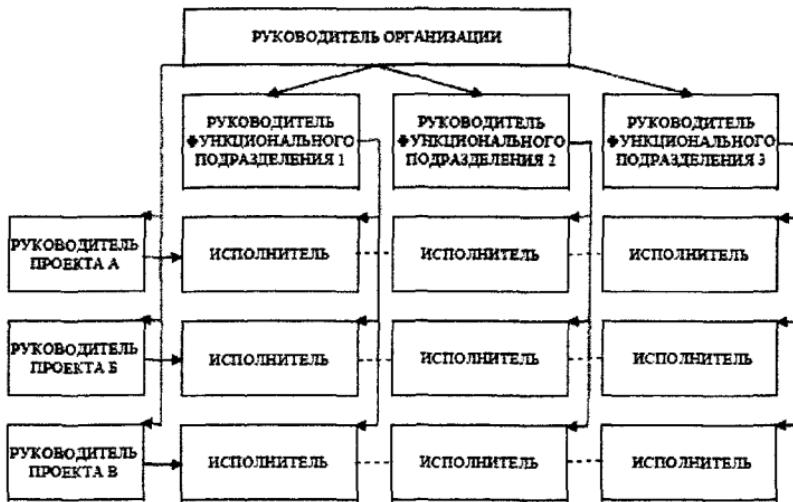


Рис. 6.7. Схема проектной структуры управления

Матричная структура управления — структура управления, сочетающая в себе положительные элементы линейной и программно-целевой структуры.

Она основана на вертикальной системе управления, соответствующей определенным сферам деятельности, например производство, сбыт, снабжение, управление персоналом, бухгалтерия. Одновременно в системе управления создается ряд проектов по горизонтали — программно-целевое управление. Схема матричной структуры управления, ориентированной на проект, представлена на следующем рисунке.

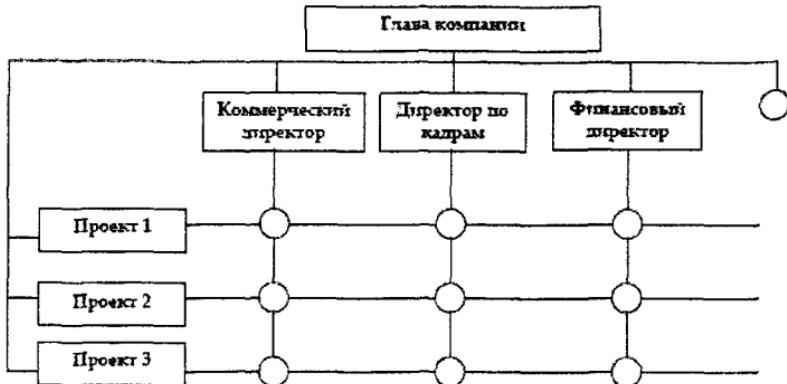


Рис. 6.8. Схема матричной структуры по проекту

В матричной структуре члены проектной группы подчиняются как руководителю проекта, так и руководителям тех функциональных отделов, в которых они работают постоянно. Руководитель проекта обладает так называемыми проектными полномочиями. Выбор конкретного варианта определяется тем, какие права делегирует руководителю проекта высшее руководство. Основной недостаток матричной структуры — ее сложность. Тем не менее она используется в ряде отраслей промышленности, в частности, в электронной, в производстве вычислительной техники, а также в банках, системе страхования, правительственные учреждениях.

Структура управления оказывает активное воздействие на процесс функционирования предприятия. Чем совершеннее структура управления, тем эффективнее воздействие на объект управления и выше результативность работы предприятия. Поэтому важно, чтобы структура управления соответствовала целям и условиям деятельности предприятия.

6.3. Кадры предприятия и структура персонала

В основу классификации кадров в РФ положен характер функций, осуществляемых на производстве отдельными категориями работников, т.е. функциональное разделение труда.

В составе кадров предприятий промышленности выделяется группа промышленно-производственного персонала и группа работников, занятых в организациях непромышленного характера, находящихся в составе отдельных предприятий.

Весь промышленно-производственный персонал (ППП) по характеру выполняемых функций подразделяется на следующие категории: рабочие, инженерно-технические работники (ИТР), служащие, младший обслуживающий персонал (МОП), ученики, пожарная и сторожевая охрана (рис.6.9.).



Рис. 6.9. Состав промышленно-производственного персонала предприятия

Кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции (услуг), т.е. занятые основной производственной деятельностью, представляют собой промышленно-производственный персонал. К нему относятся все работники основных, вспомогательных, подсобных и обслуживающих цехов; научно-исследовательских, конструкторских, технологических организаций и лабораторий, находящихся на балансе предприятия; заво-доуправления со всеми отделами и службами, а также службы, занятых капитальным и текущим ремонтом оборудования и транспортных средств своего предприятия.

К рабочим относятся лица, непосредственно занятые созданием материальных ценностей, ремонтом основных средств, перемещением грузов, перевозкой пассажиров, оказанием материальных услуг и др. В свою очередь рабочие обычно подразделяются на *основных и вспомогательных*. *Основные производственные рабочие* (аппаратчики, прессовщики, операторы ДПУ в автоматизированном процессе и наладчики автоматизированных систем), непосредственно участвующие в технологическом процессе переработки предметов труда в готовые изделия. *Вспомогательные рабочие* — это ремонтные рабочие, транспортные рабочие,

контролеры, рабочие, обслуживающие теплоэнергетическое хозяйство, занятые подготовкой вспомогательных материалов для основного производства и другие. Эта категория в современном производстве бывает значительной, например, в химической промышленности составляет около 80 %.

Категория ИТР — лица, осуществляющие техническое, производственное и экономическое руководство производственно-хозяйственной деятельностью (технолог, начальник смены, мастер и т. д.).

В группе служащих обычно выделяются такие категории работающих, как *руководители, специалисты и собственно служащие*. Отнесение работников предприятия к той или иной группе определяется классификатором профессий рабочих, должностей и тарифных разрядов служащих, имеющих, по существу, значение общероссийского государственного стандарта. К руководителям относятся работники, занимающие должности руководителей предприятий и их структурных подразделений, а также их заместители по следующим должностям: директора, начальники, управляющие, заведующие на предприятиях, в структурных единицах и подразделениях; главные специалисты (главный бухгалтер, главный инженер, главный механик, главный технолог, главный экономист и др.). К специалистам относятся работники, занятые инженерно-техническими, экономическими, бухгалтерскими, юридическими и другими аналогичными видами деятельности. К собственно служащим относятся работники, осуществляющие подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание и делопроизводство (агенты, кассиры, контролеры, делопроизводители, учетчики, чертежники и др.).

Непромышленный персонал — работники, обслуживающие жилые дома, амбулатории, детские сады, клубы, подсобные хозяйства, принадлежащие промышленным предприятиям. Их функции не относятся к промышленной деятельности.

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации. Профессионально — квалификационная структура кадров складывается под

воздействием профессионального и квалификационного разделения труда. При этом под профессией подразумевается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под специальностью — вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Профессия характеризует определенный вид работы в одной или нескольких отраслях производства, требующий особого комплекса знаний и практических навыков для ее выполнения, приобретенных в результате специальной подготовки, опыта работы.

Профессии вследствие углубления профессионального разделения труда подразделяются на *специальности*. Например, профессия слесарь, специальности: слесарь-сборщик, слесарь по КИП и автоматике, слесарь-инструментальщик и т. д. В связи с научно-техническим прогрессом возникают новые профессии, а внутри них — специальности, предъявляющие все большие требования к квалификации рабочего (операторы ДПУ, наладчики автоматического оборудования).

Под *квалификацией* рабочей силы следует понимать способность выполнять работу определенной сложности в рамках той или иной профессии в соответствии с определенным уровнем общеобразовательной и специальной подготовки.

Профессиональная подготовка осуществляется в целях получения рабочей профессии и специальности и предусматривает разные уровни подготовки.

Начальная подготовка проводится в колледжах и технических лицеях. Продолжительность обучения 2-3 года. Кроме профессионального обучения рабочие получают полное общее и техническое образование в объеме 10-11 классов. Крупные предприятия имеют свои учебные центры или учебные курсовые комбинаты, где рабочих готовят на своей производственной базе.

Средняя профессиональная подготовка ориентирована на обучение специалистов средней квалификации (тех-

ников, медицинский персонал и др.). Продолжительность обучения до 4-х – 6-ти лет. Готовят специалистов в колледжах и вузах.

В училищах готовят специалистов для непроизводственных отраслей (культура, медицина, образование).

Высшее профессиональное образование – второй уровень подготовки бакалавров, специалистов и магистров с общей продолжительностью 4-6 лет или после неполного высшего образования – от 2 до 3 лет. Подготовка осуществляется в академиях, университетах, вузах.

Повышение квалификации проводится на различных курсах, в институтах повышения квалификации (ИПК), на специальных факультетах в высших учебных заведениях. Переподготовкой кадров занимаются городские и областные центры занятости населения.

Опыт США и Японии в подготовке персонала. Подготовкой профессиональных менеджеров в США занимаются 1500 высших учебных заведений.

Японские фирмы тратят на обучение в расчете на 1 занятого в 3-4 раза больше, чем американские.

Основой японской системы профессионального обучения в фирмах является концепция гибкого работника. Ее цель – отбор и переподготовка работников не по одной, а по двум-трем специальностям, а затем повышение квалификации на протяжении всей работы. Создаются различные курсы при школах бизнеса и университетах, внутрифирменные курсы повышения квалификации.

Планирование численности ППП

Планирование персонала – это целенаправленная деятельность по обеспечению пропорционального и динамического развития персонала, расчет его квалификационной структуры, определение общей и дополнительной потребности персонала.

Общая потребность представляет собой всю численность персонала, необходимую предприятию для выполнения запланированного объема работ.

Дополнительная потребность – это количество персонала, необходимое в планируемом периоде дополнительной потребности.

тельно к имеющейся численности базового года и обусловленное текущими нуждами предприятия.

Основная задача планирования численности персонала заключается в обосновании потребности и обеспечении правильного его использования в соответствии с перспективами развития предприятия: изменением объемов производства продукции, выявленными резервами производительности труда.

В перспективном плане (стратегическом плане) планирование численности осуществляется укрупненно, исходя из базисных показателей, заданий по росту объемов производства продукции и с учетом предусматриваемой экономии трудовых затрат в соответствии с выявленными резервами роста производительности труда по факторам:

$$L_{n,1} = L_{баз} x I_b \pm \mathcal{E}_1,$$

где $L_{n,1}$ — плановая численность ППП, чел.; $L_{баз}$ — базовая численность ППП, чел.; I_b — индекс роста объема производства; \mathcal{E}_1 — уменьшение (-) или увеличение (+) исходной численности работников по факторам роста производительности труда, чел.

В пятилетних планах численность ППП может быть определена на основе полной заводской трудоемкости:

$$L_{n,1} = T_{полн} / T_{эф}$$

где $L_{n,1}$ — общая плановая численность, чел.; $T_{полн}$ — трудоемкость выполнения заводской программы, чел·ч; $T_{эф}$ — эффективный фонд времени одного среднесписочного рабочего, час.

В бизнес-плане или годовом плане численность рассчитывается более подробно по категориям работающих: рабочие (основные и вспомогательные), ИТР, включая руководителей и специалистов; служащие, МОП и ученики. Рассчитывается явочная, штатная и списочная численность.

Рациональное использование промышленно-производственного персонала — непременное условие, обеспе-

чивающее бесперебойность производственного процесса и успешное выполнение производственных планов.

При анализе использования трудовых ресурсов используют различные показатели, в том числе рост производительности труда, производство продукции на рубль заработной платы, динамику роста производительности труда и заработной платы, трудозатраты на единицу (рубль) произведенной продукции, другие.

Успех анализа зависит от квалификации аналитиков, выбора адекватных бизнесу методов и показателей, достоверности информационной базы.

Глава 7. Построение системы управления экономикой в условиях рынка

7.1. Современный подход к теории общественного развития

Сегодня в сложившейся ситуации стагнации экономики России, периодических кризисов как никогда актуальной стала цель создания новой системы управления экономикой, чтобы соединить то лучшее, что было наработано советской и мировой экономической наукой, и творчески развить с учетом современных проблем российской экономики.

Разработку научных основ управления современной экономикой необходимо начать с переосмыслиния теории общественного развития. По традиции в российской науке преобладает объективистский подход, согласно которому развитие происходит в соответствии с объективными законами (сегодня их называют «рыночными законами»). В западной науке превалирует субъективистский подход, в котором общественное развитие определяется изменением общественных потребностей, предпочтений и оценок людей, например, склонности к потреблению или оценки полезности.

В философии как теории научного познания с древнейших времен до настоящего времени сохраняются две базисные концепции: материализм и идеализм. Суть их достаточно четко определена в отработанных советских учебниках, и не лишне напомнить цитату из одного из них:

«Идеализм, как уже говорилось, исходит из положения: материальное есть продукт духовного. Материализм, напротив, принимает в качестве отправного пункта положение: духовное есть продукт материального. Оба этих взгляда но-

сят монистический характер, т. е. исходят из одного определенного принципа: за первоначальное, определяющее принимается в одном случае материальное, в другом — духовное.» [83].

В этом определении очень точно подмечено сходство двух концепций, а именно их односторонность, обуславливающая узость подхода, хотя каждая по своему логична. Но принципиальный недостаток этих концепций заключается в том, что каждая из них отражает одну сторону реальности, одну сторону истины.

Этот недостаток отчасти преодолевает третья концепция, обозначаемая термином «дуализм», которая признает параллельное независимое саморазвитие и материи, и сознания. Это в большей или меньшей степени понимали многие видные философы, а потому они были преимущественно дуалисты: Аристотель, Фома Аквинский, Декарт, Кант, Конт, многие философы XIX века и большинство философов XX века.

Спрашивается, зачем это вспоминать? Поясняю для рыночного поколения: затем, что от методологического подхода, понимания взаимосвязи, соотношения материи и сознания зависит оценка роли материального и духовного факторов в общественном и в том числе экономическом развитии. Материалисты считают, что развитие определяется материальными факторами, а преимущественно идеалисты главную роль отводят духовным факторам. На мой взгляд, установление приоритета одной из сущностей является соблазнительным, но чрезмерным упрощением, а потому ошибочным!

В действительности закономерности общественного и в том числе экономического развития носят объективно-субъективный характер. Нет и не может быть в мировом сообществе, состоящем из восьми млрд. субъектов, объективных общественных и экономических законов. Объективные законы еще сохраняются в природе, да и то относительно объективные, поскольку воздействие людей меняет их характер, их содержание. Что касается общественных законов, то их двойственный характер подтверждает и рас пространенное определение экономических законов: это проявление устойчивых взаимозависимостей между

людьми. Пример — «закон стоимости», проявлением которого является ценообразование, другие так называемые «законы»; даже неискушенные в рыночной мифологии нормальные люди понимают, что все факторы, определяющие уровень цен, в т. ч. размер затрат, денежного спроса, налогов и наценок коммерсантов зависят от поведения людей, а не мифических законов рынка.

Миф об объективности законов общественного развития достался нам в наследство от советской научной школы; он использовался для обоснования неизбежности победы социализма и затем коммунизма, но давно пора от него отказаться. Признание «объективных» законов развития общества, и в том числе экономического развития, означает признание детерминизма, неизбежного причинно-обусловленного характера развития, чего нет в жизни.

История XX в. полностью опровергла примитивный детерминизм. Вопреки теории Маркса социализм возник не в наиболее развитых странах Запада, а в России, и после 70 лет развития вдруг (чего никто не ожидал) сменился отсталой формой капитализма.

В других странах тоже наблюдались катаклизмы. Например, в США в 30-х гг. XX в. при Рузвельте, в Китае — при Мао Цзедуне и в последующий период, и т.д. Эти метаморфозы — наглядное свидетельство необъективного характера общественного развития. Реальность показала, что неизбежности общественного развития не было и нет, возможны варианты, которые зависят в значительной мере от действий личностей и политических сил.

Дуалистическая концепция более соответствует реальности, с одним принципиальным уточнением: в жизни происходит не саморазвитие материи и сознания, неверно отрывать одно от другого, а взаимозависимое развитие материи и сознания. Иначе говоря, одновременно материальное влияет на сознание, а сознание влияет на материальное. Такая концепция под названием «двана» (двух начал) мне представляется более современной, и в соответствии с ней общественное развитие определяется взаимодействием, взаимным влиянием материальных и духовных факторов, поэтому развитие носит объективно-субъективный характер.

Отсюда следует, что все экономические процессы и в том числе все так называемые законы, а точнее закономерности, также носят двоичный характер. Развитие производительных сил и хозяйственных отношений взаимообусловлено: уровень производительных сил определяет характер хозяйственных отношений, и наоборот, характер хозяйственных отношений определяет уровень производительных сил.

Казалось бы, и материалисты, и тем более идеалисты не отрицают обратное влияние общественных (производственных) отношений на развитие производительных сил. Но в том-то и дело, что признают этот фактор те и другие как вторичный, не меняющий имманентный характер развития, определяемого некими внутренними законами.

В частности, советский материализм (сомат), получивший наиболее законченную разработку среди материалистических концепций, объясняет историческое развитие как процесс использования людьми объективных природных и социальных законов; при этом неустанно повторялось, что люди могут лишь ускорить или замедлить развитие, а сам ход исторического развития все-таки объективен. Однако такая интерпретация роли людей в истории содержит две ошибки, показывающие ее несостоятельность.

Во-первых, если люди могут ускорить или замедлить ход исторического развития, то последнее зависит от их воли, то есть не объективно.

Во-вторых, в действительности роль людей в истории не ограничивается лишь замедлением или ускорением развития, а вызывает значительные и радикальные изменения в характере развития, беспрерывно изменяет само направление развития. Например, Октябрьский переворот 1917г. или Августовский переворот 1991г. в России дважды изменили направление и характер развития экономики и всей жизни общества, причем оба раза в негативном направлении (разграбление национального имущества и ужасающий кризис). Не вдаваясь здесь в подробности, отметим лишь, что успех этих переворотов в значительной степени объясняется тем, что у власти в смутное время находились болтуны Керенский и Горбачев, наихудший тип политических деятелей, которые могли предотвратить перевороты (например, в 1917г.

поручить это Корнилову, в 1991 г. выслать Ельцина и еще нескольких проходимцев), но бездействовали; то есть главную роль сыграли субъективные факторы.

Что касается идеалистического понимания общественного развития, то его сторонники недооценивают объективную базу и рассматривают зависимость между историческими событиями лишь как свойство человеческого сознания к их упорядочению (неопозитивизм) или абсолютизируют иррациональность человеческого сознания (экзистенциализм, неотомизм). Вообще идеалисты напускают много словесного тумана, в действительности недалеко уйдя от старого субъективизма и даже теологии: сошлись на одно из недавних и обстоятельных исследований:

«В то же время, несмотря на свою продвинутость, связанную с модернизацией и усиленной математизацией, официальная западная экономическая теория, как отмечалось ранее, до сих пор основывается на ценностных постулатах, сформулированных в конце XIX — начале XX в. Так, категория предельной полезности ведет здесь, по сути, «двойную жизнь». Если в специальных научных исследованиях она приобретает все более общий — формализованный — вид, то в учебно-популярной литературе по-прежнему незримо присутствуют не претерпевшие практически никаких изменений положения старой теории предельной полезности» [4, с. 132].

Отсюда следует важный вывод о том, что сложное обобщенное взаимодействие производительных сил и хозяйственных отношений может повести развитие разными путями, что нет стандартного наилучшего пути развития экономики, как внушают т. н. «рыночники».

Как и сотни лет назад, сегодня в теории общественного развития господствуют две концепции: детерминистская, согласно которой развитие определяется действием объективных законов, и субъективистская, в соответствии с которой общественные и экономические законы носят субъективный характер (в экономике это склонность людей к потреблению, к накоплению, полезность и т. п. категорий). Надо отметить, что детерминистская концепция со времен Гегеля все более видоизменяется в сторону призна-

ния вариативности общественного развития и в примитивном причинно-обусловленном виде (например, исполнения божественной воли) уже непопулярна; все более прямо или косвенно в модели развития учитывается воздействие человеческого фактора (политической, научной, культурной составляющей). Тем не менее все любят ссылаться на объективные законы для придания убедительности и научности своим взглядам, только теперь в угоду рыночной власти экономисты пишут о **рыночных** законах. В действительности современное понимание развития заключается в том, что закономерности общественного и экономического развития имеют **объективно-субъективный характер**, причем **роль субъективного фактора в управлении экономикой** усиливается в XX и XXI веке как на уровне предприятий, государств, так и в мировом масштабе благодаря развитию науки, сферы услуг, информационных технологий и другим изменениям в обществе. Доказательством является вся современная история, в том числе и экономическая. Приведу лишь один, но сверхнаглядный пример: стоило пробраться к власти в нашей стране невеждам Горбачеву и Ельцину, и все «объективные» советские законы полетели в тартарары. Та же судьба ждет и навязанные стране «объективные» рыночные законы.

В управлении экономикой с 1920 г. до настоящего времени в мире используются два подхода: либерально-рыночный и управляемый (последний еще называют административно-командным, директивным, плановым).

В наиболее всеобъемлющем виде командно-административный механизм управления использовался в СССР, а до настоящего времени — в Китае; и объективно следует признать, что эта система давала высокие результаты в экономическом, научном и культурном развитии. Адаптивно-демократический, или рыночный механизм управления господствовал до последнего времени (2008г.) в США, Канаде, в Западной Европе, и также в отдельные периоды приносил высокие экономические результаты; правда, циклы подъема прерывались моментами стагнации или даже спада, что наблюдалось и в новейшее время, — в 2001 — 2002гг., 2008-2009гг. в США, Японии и Западной Европе. В боль-

шинстве же стран мира механизм управления экономикой следует оценивать как смешанный, соединяющий как рыночные, так и командно-административные методы. То есть как командно-административная, так и демократическая система управления способны дать высокие экономические результаты, но не всегда. Следовательно, эффективность механизму управления экономикой придает умелое применение методов, всегда в определенном сочетании.

На практике большинство развитых и развивающихся стран использует модель регулируемой смешанной экономики (включая Евросоюз), а Китай и ряд других стран используют модель управляемой смешанной экономики. Для сравнения результатов можно привести пример правительств Китая, которые свои более высокие долгосрочные планы экономического развития на 2010 г. перевыполнили в 2 раза (план по ВВП 20,0, факт 40,32 трлн юаней при стабильной валюте), а планового объема ВВП на 2020 г. достигли в 2011 г.! [88, с. 112]. Существует мнение, что самая успешная экономика мира трех последних десятилетий, Китая, нам не пример, не подходит. Это ошибочное мнение, связанное с неверным пониманием причин экономического чуда в Китае и других странах. Ведь Китай, Корея, Сингапур, Германия, Япония и другие страны со смешанной или рыночной экономикой добились успеха не благодаря социалистической или рыночной системе, а благодаря эффективному государственному управлению; это общепризнанный факт.

Главный секрет успеха Китая, Сингапура, Кореи, Беларуси в том, что в этих странах сохранилось государственное управление экономикой и правительство осуществляют основные функции, — планирование, организовывание, координацию, контроль, регулирование. Второй секрет заключается в том, что правительство работает в интересах населения, а не бизнеса; первое плюс второе — *это принципиально другая модель развития, по существу социалистическая, лучше управляемая и более справедливая.* Потому и получается, что Китай, например, строит в год 4-5 тыс. км первоклассных дорог, а в России за 20 лет в годы «рынка» не смогли построить дорогу от Москвы до

Питера в 700 км. Потому и сложилось в России большее социальное расслоение, чем в странах Латинской Америки (индекс Джинни соответственно 16 и 12 раз), что Россия почти единственная страна в мире, где применяется плоская шкала подоходного налога (еще, кажется, на острове Вануату). И не только это: тот рынок, который отстаивают либералы, с опорой на частный бизнес, — это криминальный капитализм XIX века, сохранившийся наверное только в некоторых странах Африки, с нестабильностью и кризисами, паразитизмом, безработицей и социальным расслоением. А идеология «саморегулирования» экономики не только отсталая, но и вредная, поскольку служит ширмой для оправдания некомпетентности и безответственности правительства. И уж совсем недопустимо правительство, для коего приоритетом являются интересы частного бизнеса, от 33 до 45% которого в современной России находится «в тени».

Современное понимание процесса общественного развития дает и ответ о главной причине кризисного состояния российской экономики, которая заключается в том, что экономикой уже почти 30 лет «рулят» либералы, носители идеологии наживы, социального неравенства, борьбы и индивидуализма. В основе этой идеологии порочная доктрина о приоритете интересов личности, которая аморальна и не имеет никакого рационального обоснования: спрашивается, почему интересы одного человека важнее интересов коллектива, общества, тем более 140-миллионной страны? Либералы вернули нашу страну в далекое прошлое и все повторяют отжившие лозунги об опоре на конкуренцию и частный бизнес, в то время как весь мир развивает сотрудничество!

Приоритет сотрудничества, служивший законом хозяйственной деятельности в СССР, заменен приоритетом конкуренции, то есть борьбы, характерной для животных и низших стадий развития человека, для нецивилизованных обществ. **Фетишизация рынка основана на обмане**: на рынке действует не божественный промысел, а люди с целью наживы согласно «закону джунглей», и господство конкуренции ведет к непроизводительному расходованию ресурсов, кризисам и другим издержкам, что и происходит в нашей стране. Попрежнему либералы — руководители

правительства повторяют устаревшую мантру о развитии конкуренции для решения всех проблем, например, снижения цен, хотя за 30 лет рынка мы насмотрелись на то, как разросшаяся в разы торговля беспрерывно повышает цены, разросшаяся в сотни раз сеть банков увеличивает поборы, и т.д. Не конкуренция, а государственное регулирование сдерживает алчность предпринимателей, рост цен и воровства во всех сравнительно цивилизованных странах. В США рентабельность бизнеса свыше 15% уже является поводом для проверки и принятия мер, а в России рентабельность может быть и 50%, и 100% или более, то есть грабеж потребителей — это якобы нормальный бизнес!

Главным недостатком либерально-монетаристской модели в России является неэффективный механизм управления, фактически отсутствие системного государственного управления, ставка на рыночное саморегулирование. Советский механизм управления был разрушен, а ставка на рыночное «саморегулирование» оказалась неверной, неадекватной современной экономике, что и явилось причиной невиданного в истории России экономического кризиса.

Почти тридцатилетний (!) опыт применения англосаксонской экономической модели финансового империализма, основанной на финансовой эксплуатации всего мира, показал ее непригодность для России. Наиболее наглядный способ обогащения США за счет остального мира — печатание ничем не обеспеченных долларов. В 2010 — 2013 годах США увеличивали денежную массу (M_2) на 85 млрд. долл. в месяц, в год это более одного триллиона долларов, и на эти ничем не обеспеченные доллары покупали акции несостоятельных компаний, которым угрожало банкротство, а компании покупали реальные товары и услуги. Весь ВВП США оценивался в 16 трлн. долл., то есть за счет увеличения номинальной долларовой массы увеличивалось потребление и ВВП США, и почти все это — чистый доход. Другой способ — аккумулирование мировой торговли в США. Аналогично наживается на мировой торговле и финансовом бизнесе Англия. Этую дань мир платит США за их агрессивную военно-экономическую мощь. Ясно, что Россия такими способами разбогатеть не может, поскольку не обладает

соответствующей мощью и слугами вроде блока НАТО, да и менталитета «нации торгащей» нет; даже биржу по торговле нефтью за десять лет не смогли создать!

При сохранении сегодняшней системы управления экономикой отставание России от мирового экономического развития продолжится!

В XX и XXI веке роль управления экономикой на уровне предприятий, государств, в мировом масштабе только возрастает. По оценке специалистов Института Дальнего Востока РАН в монографии «Китай на новом этапе экономической реформы», «всестороннее углубление реформ» предполагает как некоторое расширение рыночных начал, так и, что самое главное, усиление и совершенствование макрорегулирования и макроконтроля» [29, с.30]. Заметно усиливается роль государственного управления с 30-х годов XX века в Европе, Америке, Азии, практически на всех континентах; достаточно указать на тотальное регулирование в Евросоюзе от уровня дефицита бюджетов, состояния банков до размера огурцов, или гигантскую финансовую помощь из госказны США бизнесу и населению; Евросоюз во многом вообще является калькой СССР.

Следовательно, опыт мирового экономического развития в XX — начале XXI века указывает на необходимость перехода к управляемой экономике, базисными положениями которой являются сочетание конкуренции и сотрудничества и приоритет государственного механизма управления национальной экономикой с использованием системы методов и инструментов.

7.2. Модели и результаты развития российской экономики в XX — начале XXI века

России принадлежит печальное первенство среди крупных стран по экспериментам на пути экономического развития в XX веке, использованию существенно отличающихся экономических моделей. По методам организации производства и распределения национального богатства,

в которых и отражается принципиальное отличие, можно выделить 5 экономических моделей:

1. Классический капиталистический рынок (1901 – 1913 годы);
2. Военный коммунизм (1918 – 1921 годы);
3. Модель НЭПа (новой экономической политики, 1922 – 1927 годы);
4. Советская экономика (1928 – 1991 годы);
5. Либерально – монетаристский рынок (1992 – 2018 годы).

Рамки раздела не позволяют описать особенности каждой модели, поэтому оценка эффективности моделей дана по результатам, при этом уделено, естественно, больше внимания современной модели, в которой мы живем.

Развитие экономики России в начале XX века, несмотря на мировой кризис 1901-1903 гг., неудачную русско-японскую войну и поджигательную революцию 1904-1906 годов, было в целом весьма успешным; наиболее быстро в период 1901 – 1913 годов в мире развивались экономики США и России, причем российская в 1907-1913 гг. даже несколько быстрее. Прирост ВВП за 13 лет : в США – 75,8%, в Европе – 29%, в России – 61%, в остальном мире – 30,4%. [125, с. 1]. Значительно выросла образованность населения и жизненный уровень: количество учащихся в начальных и средних школах увеличилось в 2 раза, количество студентов вузов – в 3 раза, заработная плата промышленных рабочих в 3 раза, доходы и расходы государственного бюджета в 3 раза [9, с.3].

Этап «военного коммунизма» (1918 – 1921 годы) был наиболее провальным, повидимому, во всей российской истории. Достоверных данных за этот период нет, но по различным оценкам объем продукции народного хозяйства уменьшился в 4-5 раз. Даже организаторы такой модели функционирования экономики во главе с В. Лениным и Л. Троцким были вынуждены признать неизбежность полного краха и отказаться от нее.

Модель НЭПа (новой экономической политики, 1922 – 1926 годы) позволила восстановить уровень производства 1913 г. сначала в сельском хозяйстве, а в 1927 г. и в промышленности. Темпы роста производства за этот период были

статистически наиболее высокие в XX веке, но по существу это было не развитие, а восстановление работы полуразрушенных производств с крайне низкого уровня, как это бывает после кризиса, и эффективность этой модели можно считать относительной по сравнению с разрушенной базой.

Иное дело — период советской экономики с 1928 по 1987 год, который характеризовался как большим количественным, так и качественным ростом. Достаточно вспомнить, что валовой общественный продукт вырос в 1940 г. по сравнению с 1913 г. в 5 раз, а в 1987 г. по сравнению с 1940 г. еще в 17 раз, сильнее выросла промышленность, и СССР производил в 1987 г. промышленной продукции больше, чем ее производилось во всем мире в 1950 г. [77, с.2]. По оценке советских экономистов (которая, на мой взгляд, куда достоверней оценок российского министерства экономического развития, которому теперь подчиняется и корректирует данные Росстат), уже в 1980 г. произведенный национальный доход СССР составлял 67% объема США, а продукция промышленности — более 80%. Колossalных успехов добился СССР и в качественном развитии, создав многие новые отрасли промышленности, — автомобильную и тракторную, авиационную, атомную, радиотехническую, станкостроение, другие, и неизмеримо продвинув все отрасли народного хозяйства. Невиданный рывок был осуществлен в образовании и науке: полуграмотное население страны стало обществом реальной всеобщей грамотности, а наука делила первое-второе место с наукой США, при том, что США привлекали ученых всего мира, а СССР опирался почти исключительно на собственных ученых. Качество образования было выше, чем в США, что признал еще президент США Д. Кеннеди в начале 60-х годов. Стабильно повышался и жизненный уровень населения, но с неизмеримо низкого уровня после Гражданской войны 1918-1921 гг., с чем в основном и связано отставание в уровне жизни от стран Запада. При этом среднемесячная заработная плата рабочих и служащих в 1986 г. составила 195,6 руб., а с учетом выплат и льгот из общественных фондов потребления 278 руб., то есть столько же, сколько она составила в России в 2017 г. С учетом изменения цен (260 руб.). Структура потребления

населения СССР была примерно такой же, как и сегодня; в частности, доля расходов на питание, характеризующая благосостояние населения, была менее 30% [77], а в 2016 г. в России 37,4% [126, с.1], и если судить по этому показателю, то средний жизненный уровень населения России сегодня ниже, чем в 1986 г. Пожалуй, период Советской экономики (1928 – 1987 годы) следует признать периодом наиболее эффективного развития во всей российской истории.

Почти 30 лет Россия живет в условиях либерально – монетаристского рынка (1992 -2018 годы), и такой длительной стагнации экономики в истории страны не было. В ходе начавшейся в 1992 году приватизации вместо превращения министерств, например Минметаллургпрома, Минхимпрома, Минудобений, Миннефтепрома и других, в акционерные гиганты типа Газпрома, произошло дробление несостоявшихся транснациональных корпораций на отдельные заводы и даже цехи с разрушением длительных хозяйственных связей и технологических цепочек. В результате началась разруха, утеряны рынки сбыта, единая техническая политика, кадровый потенциал. Если в России, говоря о транснациональных корпорациях, мы можем привести в пример лишь Газпром и Роснефть, то в Китае в собственности государства продолжают находиться около 500 промышленных гигантов, из них 63 компании имеют выручку более 20 млрд. долларов в год [29]. Структура китайской индустрии включает в себя государственный, частный и иностранный капитал, который не был вообще допущен к приобретению активов, находящихся в госсобственности, а понуждался к созданию новых предприятий.

После невиданного затяжного кризиса 90-х годов (обвал экономики в 1995-1998 гг. на 45-50%), казалось бы, образовалась устойчивая тенденция восстановления, поддержанная небывало благоприятной для России мировой конъюнктурой кратного роста цен на продукцию сырьевого экспорта, когда деньги лились рекой; и вдруг (а может и не вдруг) новый, причем мировой кризис 2008-2009 годов, сильнее всего ударивший по российской экономике (падение на 8-10%). В последующие 3 года оживление позволило правительству даже объявить, что в 2012 году вос-

становлен уровень ВВП 1990 г., как вновь в 2013 г. замаячил новый кризис, который и последовал; сегодня, в 2018 г., реальный объем ВВП вновь ниже уровня 1990 г.

Общий вывод анализа 28 лет рыночной экономики в России: реальность состоит в том, что принятая в 1992 году либерально-рыночная идеология и монетаристская модель развития завели экономику России под руководством либералов в системный кризис, который фактически продолжается по 2019 г. Экономика России развивалась эти 28 лет хуже, чем во всех крупных развитых и развивающихся странах, в которых ВВП вырос в разы, причем главные отрасли хозяйства, промышленность и сельское хозяйство, дорыночного объема не достигли, производство в этих отраслях составляет максимум 90% от уровня 1990 г. Показателен такой результат рыночного развития в важнейшей отрасли машиностроения: выпуск металлорежущих станков в 1990 г. в России составлял 75 тыс. шт., в 2013 г. — 2,8 тыс. шт! За эти годы произошли уже четыре полномасштабных экономических кризиса (1992-1995, 1998, 2008-2009, 2015-2016 годы), не считая «черных» вторников и пятниц, высокой инфляции, девальваций рубля и других падений. Сырьевая структура экономики привела к чрезмерной зависимости от мировых рынков и усиливает нестабильность экономического развития России. Если в 2009 г. во время кризиса ВВП развитых стран уменьшился до 2-5%, то в России произошло падение на 8-10%. («Россия в цифрах», 2012 г., с. 39).

Кризис 2008-2009 годов показал, что размеры падения производства тем меньше при прочих равных условиях, чем меньше степень либерализованности и приватизированности экономики. В Китае и Индии, чья экономика бесспорно гораздо менее либерализована и приватизирована, чем экономики развитых стран, ВВП, несмотря на кризис, вырос в 2009 г. соответственно на 8% и 6,6%.

Опыт 28 лет применения либерально — монетаристской экономической модели, навязанной западными «консультантами», еще раз (после уроков Аргентины и других стран) доказал ее отсталость и неэффективность; экономика страны превратилась в поставщика сырья для разви-

тых и даже развивающихся стран, особенно Китая. В то время как Китай увеличил объем ВВП за 1991 – 2018 годы более чем в 30 раз (в сопоставимой оценке в долл. США), Россия осталась на уровне 1990 г., а структура экономики деградировала от индустриальной к сырьевой.

Деятельность рыночников-либералов превратила экономику страны не только в сырьевой придаток развитых и даже развивающихся стран, но и привела к вымиранию населения, кратному росту преступности, падению уровня образования, науки и культуры, безработице и снижению социальной защищенности населения, опасному социальному расслоению и растущему недовольству 70-80% населения. Чтобы понять коренные причины болезни и найти способ лечения, необходимо прежде всего четко диагностировать главные симптомы, проявления болезни, и это укажет на вызвавшие ее причины.

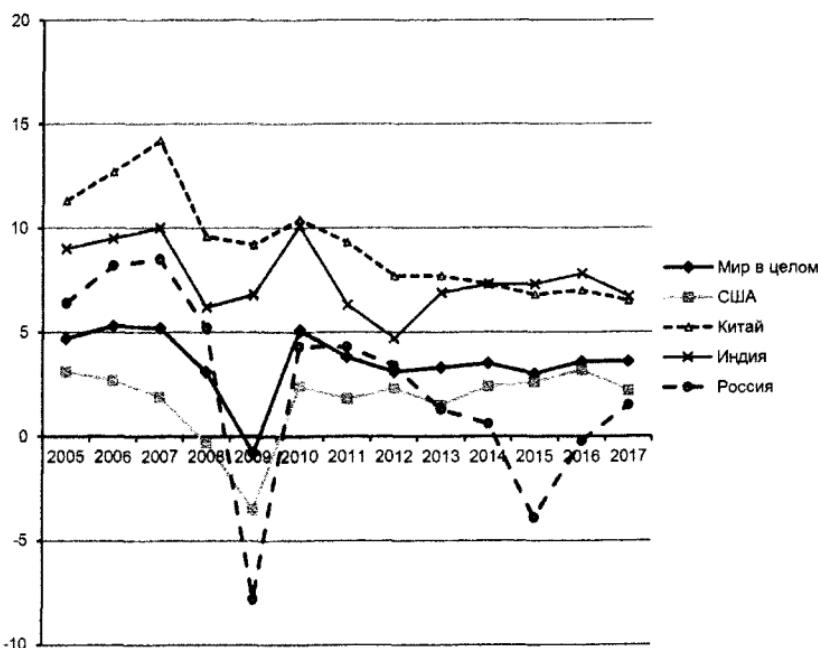
Анализ позволил выделить следующие важнейшие проблемы в экономике России:

1. Низкие темпы роста экономики;
2. Нестабильность развития, кризисы;
3. Сырьевой характер экономики, отсталая структура;
4. Научно-техническое отставание, кризис науки и образования;
5. Большой удельный вес «теневой» экономики;
6. Низкий жизненный уровень;
7. Сохранение недопустимого социального неравенства;
8. Высокий уровень безработицы;
9. Неэффективный государственный механизм управления экономикой;
10. Некомпетентность экономического блока правительства;
11. Высокий уровень преступности;
12. Экологические проблемы.

Далее приведены факты, подтверждающие значимость перечисленных проблем.

1. **Низкие темпы роста экономики**, валового внутреннего продукта (ВВП) в целом и в основных сегментах материального производства, следствием чего является отставание от мировой экономики.

Среднегодовой темп прироста ВВП России за последние 10 лет (2008–2017 гг.) составил 1,1% [46, с.4;112, табл. 3, 3а], в то время как мир растет в год на 3–4%, то есть отставание от мировой экономики продолжается. Динамика роста ВВП в мире, России и ведущих странах мира показана на рис. 7.1.



Составлено автором: источник – CIA World Factbook [129, 130, 131].

Рис. 7.1. Темпы роста ВВП ведущих стран мира, (%)

Связано отставание экономики России прежде всего с недостаточным инвестированием и нерациональным использованием инвестиций (в основном в торговлю, сферу услуг). Размеры отставания показывают следующие цифры: если в Китае при снижении темпов развития ввиду огромных масштабов производства еще и в 2014 г. сумма инвестиций в основной капитал составляла 78,9% (50,2 трлн юаней) к стоимости ВВП (63,6 трлн юаней) [29, с.14–15], то в России инвестиции составляли в лучшие годы 20–21% к ВВП, а за последнее десятилетие относительно уменьшились с 20,4% в 2007 г. до 17,1% к ВВП в 2016 г. [89, Din-inv.xls, табл.3, 3а].

Такое положение объясняется, помимо общего стихийного характера развития, еще и бездействием правительства в управлении инвестициями. Показателен следующий пример: в тяжелом 2015 г. компания «Альфа-групп» вывела из России и вложила в зарубежные активы 7 млрд долл. США, которые в прямом смысле вынуты из карманов населения; как известно, эта компания основной доход получает через торговую сеть «Ритейл-групп» («Перекресток», «Пятерочка» и т. п.). Проще говоря, деятельность этой компании принесла огромный вред экономике России. Аналогичную операцию провел и Сбербанк, переведя в том же году 1 млрд долл. США в зарубежные активы, и это уже не в первый раз. Делается это при попустительстве правительства.

Бизнес не верит в дееспособность власти и вывозит капитал за границу (от 135 млрд долл. в 2009 г. до 70-60 млрд в 2012 – 2013 г.г. и 150 млрд в 2014 г.). [93]. Суммарный отток капитала, по оценкам британской исследовательской компании Tax Justice Network, с 1990 по 2010 годы составил 800 млрд долларов; это больше современного бюджета России в 3 раза. Некоторые российские экономисты оценивают зарубежные инвестиции в Россию как гигантский насос по выкачиванию из страны капитала; например, согласно расчетам известного российского экономиста В.Ю. Катасонова только за 2006-2011 годы отрицательное сальдо России от инвестиционной деятельности составило 783,4 млрд. долл., в т. ч. чистая утечка капитала 577,4 млрд. долл. и сальдо инвестиционных доходов (разница доходов от инвестиций за рубежом и инвестиционной деятельности иностранного капитала в России) -206,0 млрд. долл [28].

2. Нестабильность развития.

Нестабильность развития, как известно, является характерной отрицательной чертой рыночной экономики, но в России из-за действий правительства под руководством Е. Гайдара (1992 г.), снискавшего себе славу главного разрушителя российской экономики, приняла штормовой характер. Напомню, что падение ВВП страны за 1992–1994 гг. составило от 45 до 50%, то есть наполовину; хуже было только во время Гражданской войны 1918–1920 гг., когда падение производства в России в 1921 г. по сравнению с 1913 г. до-

стигало, по оценкам, почти 80% (достоверной статистики за этот период нет). Но то была гражданская война! Острая фаза финансового кризиса 1998 г., вызванного четырехкратной девальвацией рубля, за несколько месяцев привела к падению годового объема ВВП России за 1998 г. на 5,3% [112]. После 8 лет восстановления экономики страны мировой экономический кризис 2008-2009 гг. вызвал падение ВВП на 7,8% (наибольшее среди крупных стран), а следующий экономический кризис уже через 7 лет обернулся девальвацией рубля в 2 раза и падением ВВП за 2015–2016 гг. на 3%; можно даже предположить, что страна привыкла (?) жить в условиях кризисов и восстановления.

Естественно, под влиянием нестабильности развития и отсутствия грамотного управления с инвестированием ситуация ухудшается, несмотря на законодательные и административные меры вроде призывов вернуть деньги из-за рубежа. Объем реальных инвестиций, пересчитанных с помощью официального индекса-дефлятора Росстата, с 12,6 трлн руб. в 2012 г. уменьшился до 12,3 трлн руб. в 2017 г.; фактически же дело обстоит еще хуже, что можно понять из данных Росстата. Если весь объем инвестиций, по данным Росстата, в действующих ценах составил 16 трлн руб., то инвестиции по видам экономической деятельности показаны в объеме 12 трлн рублей. Эту вторую сторону медали, т. е. использование инвестиций, отчасти раскрывают данные Росстата о направлении инвестиций по видам деятельности, показанные в табл. 7.1 (в сжатом виде) и представляющие в связи с этим особый интерес.

Таблица 7.1. Инвестиции в основной капитал в РФ в 2017 году по видам экономической деятельности* (без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами, в фактически действовавших ценах)

Виды экономической деятельности	Млрд руб.»	В % к итогу
Всего:	12 025,6	100,0
В том числе:		

Виды экономической деятельности	Млрд руб.*	В % к итогу
сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	412,5	3,4
добыча полезных ископаемых»	3 025,5	25,1
обрабатывающие производства	1 921,2	16,0
обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	820,0	6,8
водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	120,0	1,0
строительство	281,7	2,3
торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	358,5	3,0
транспортировка и хранение	2 177,8	18,1
деятельность гостиниц и предприятий общественного питания	42,7	0,4
деятельность в области информации и связи	432,4	3,6
деятельность финансовая и страховая	315,3	2,6
деятельность по операциям с недвижимым имуществом	803,1	6,7
деятельность профессиональная, научная и техническая:	355,0	3,0
в том числе научные исследования и разработки	120,2	1,0
деятельность административная и сопутствующие дополнительные услуги	62,4	0,5
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное обеспечение	260,8	2,2
образование	214,5	1,8
деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	194,7	1,6
деятельность в области культуры, спорта, организаций досуга и развлечений	219,7	1,8

*) Данные приведены в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности ОКВЭД2. [112. Табл. Inv-OKVED2017.xls]

Данные Росстата вызывают множество вопросов, но главный вопрос следующий: куда направляются еще 4 трлн руб. инвестиций, не включенные в таблицу по причине, как сказано государственной службой статистики, их «ненаблюдаемости»? Автор склонен думать, что это в основном, или в значительной части, инвестиции в сферу услуг (торговля, финансовые операции и подобная деятельность), укрывающиеся от надзора и налогообложения, поскольку еще 5 лет назад все инвестиции в сферу материального производства не превышали 40%, а основная доля направлялась именно в сферу услуг. Это предположение подтверждается и другими данными, о которых речь пойдет ниже; следует лишь заметить, что пора бы и раскрыть эти «ненаблюдаемые» инвестиции и доходы от них, поскольку это прямой ущерб бюджету.

3. Сырьевой характер экономики и отсталая структура.

Сырьевой характер экономики и отсталая структура, вопреки призывам руководителей страны, не меняются, а это является одной из причин дальнейшего отставания. Доля нефтегазовых доходов в структуре бюджета СССР составляла в 1989 г. 18%, в 1994 г. упала до 1,9% в результате так называемой «приватизации» (деньги перенаправились в карманы частных собственников) и лишь в 2006 г. повысилась до 45,5% под влиянием кратного роста мировых цен на нефть, а в 2009 г. вновь снизилась до 38% вследствие падения мировых цен и в 2010–2013 гг. оставалась на уровне 45–46% [126]. Небольшое относительное снижение доли нефтегазовых доходов в 2014–2015 гг. (до 43%) было связано с падением мировых цен на нефть с 110 долл. США за баррель до 40 долл. США в начале 2015 г., в 2,5 раза, что нельзя отнести к достижениям правительства, а напротив, является негативным результатом его постоянных заявлений о наращивании добычи нефти, примером некомпетентной политики на увеличение добычи нефти, заявленной в период падения мировых цен осенью 2014 года. Не увеличивать добычу надо, тем более в кризис, а сокращать, учитывая, что ее запасы истощаются. По некоторым оценкам, в т. ч. аналитиков ОПЕК,

добыча нефти в России упадет через 15 лет до 250 млн т, и из экспортёра страны превратится в нетто-импортёра нефти.

Из рис. 7.2, подготовленного Торгово-промышленной палатой РФ, видно, что ситуация в России в сфере инвестиций в основной капитал в обрабатывающих отраслях с 2010 по 2015 год продолжала ухудшаться, что свидетельствует о продолжении стагнации в экономике.

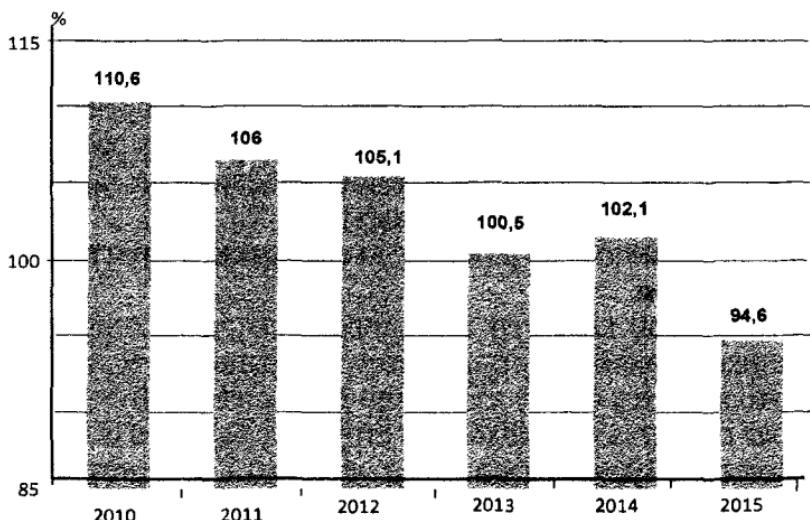


Рис. 7.2. Индекс промышленного производства в обрабатывающих секторах в 2010 – 2015 годах

В 2016 г. по данным Росстата доля нефтегазовых доходов в бюджете России составила прежние 46%, и это несмотря на падение мировых цен на нефть.

Если быть объективными, то необходимо признать, что:

— экономика СССР не была сырьевой, а по натурально-вещественному характеру производства и финансовым результатам типично индустриальной;

— рыночная экономика России после обвала 90-х годов остается преимущественно сырьевой, так как доля в экспорте 2017г. сырья и металлов составляла более 75%, а доля машин и оборудования 5,4% [112, roskazna. min.css].

4. Научно-техническое отставание, кризис науки и образования.

Научно-техническое отставание, кризис науки и образования становятся главной причиной экономического и культурного отставания. Наша страна еще остается одной из наиболее образованных, и по уровню образования еще превосходит США; но этот уровень существенно понизился за рыночные годы и продолжает снижаться. В отличие от японцев, китайцев, корейцев и даже европейцев возглагавшие науку и образование в России либералы переняли американские, надо прямо сказать, примитивные подходы специализированного образования, вроде знаменитой «угадайки», в результате которого президенты США не знают географию и математику, не говоря уже о значительной части населения; а научно-техническое развитие в СШАдвигают иммигранты. Падение уровня российского образования произошло в 90-е годы прошлого века, когда в условиях «дикого» рынка нужда в нем отпала, и продолжается до настоящего времени. В вузы нагрянула новая беда, — пришло множество необразованных преподавателей из 90-х годов, которые сами не имеют серьезных знаний и уже в силу этого обстоятельства не учат школьников и студентов, демонстрируя им в «интерактивной» форме записи малограмотных лекций. Коррупции стало в разы больше, а знаний у большинства выпускников вдвое меньше, и все держится на преподавателях советской школы, которых из-за знаний невежды и увольняют, мотивируя необходимостью «омоложения» кадров (почти «по-троцкистски»). Безусловно, надо «омоложение» путем подготовки новых преподавателей, (хотя система подготовки тоже ввергнута в хаос), — но увольнять надо тех, кто не приносит пользу, а увольнять пенсионеров, которые приносят пользу — это «показуха», приносящая вред образованию.

Большой ущерб качеству образования приносит платность высшего образования, поскольку вузы вынуждены принимать и выпускать неучей из-за денег; эта порочная американская система получила большое распространение в России. Вообще платность образования — это откат назад, как считают многие, вредительство или преступление

перед страной. Все это вкупе и ведет к снижению уровня образования, которое в XXI веке становится главным фактором экономического развития. Конечно, наша страна еще богата трудоспособными и талантливыми людьми, но при существующей тенденции падения качества образования потенциал будет сужаться.

Особого внимания заслуживает наука, по которой рыночная разруха ударила сильнее всего. Прикладная (отраслевая) наука, которая и превращает новшества в производство, почти вся уничтожена, сохранилась лишь в системе Газпрома и, можно надеяться, в оборонном комплексе, хотя и здесь, по отрывочной информации, мы совершенствуем разработки 60-х и даже 50-х годов прошлого века. Академическая наука также понесла большой урон, так как молодежь ушла из-за недостатка финансирования, а старшие по возрасту ушли естественным путем, и замена пришла неравноценная, поскольку в диком рынке пробивались как правило рыночные «гайдаровцы».

Главной причиной опять-таки стал «рынок», при котором финансирование науки сократилось в разы. В последние годы в силу ряда обстоятельств финансирование фундаментальной науки выросло, причем катализатором, по иронии, стали усилия бывших министров по «приватизации» имущества Академии наук, которые, в свою очередь, вызвали общественный резонанс. Однако, несмотря на резкое увеличение оплаты в системе Академии наук, большинство ученых считает ошибкой передачу финансирования научных исследований в руки менеджеров (в лице ФАНО, с 2018г. Минобрнауки), поскольку «кто платит — тот и заказывает музыку». Еще важнее то обстоятельство, что без отечественной прикладной науки фундаментальная наука будет работать впустую (некому доводить до производства их открытия), либо на зарубежье, то есть наше государство фактически будет финансировать зарубежные фирмы. Вот такая получилась «реформа» науки усилиями «либеральных» министров.

Как свидетельствуют объективные исследования, положение с инновациями в России просто катастрофическое. За 20 лет сложилась кризисная ситуация, которая к настоя-

щему времени не изменилась: «В итоге доля России в общем объеме мирового рынка наукоемкой продукции составляет 0,3%, в то время как доля США — 36, Японии — 30, Германии — 9,5, Китая — 6, Филиппин — 0,9%. К 2010 г. доля инновационной продукции в общем объеме промышленного производства России сократилась до 4,8 против 30–40% в конце 1980-х гг.» [36, с. 11-12].

Что же касается финансирования, положение дел показывают следующие цифры. Объем затрат на исследования и разработки (ИР) в 2015 г. в США составил 457 млрд долл., в Китае 368,7 млрд долл., в России 40,5 млрд долл., это меньше, чем в Германии, Франции, Англии, Корее, Индии; при этом за 1995–2015 гг. Китай увеличил затраты на ИР в 20 раз, а Россия в 2,6 раза. Уровень затрат на ИР к ВВП (%) составил в России 1,13% (34 место в мире), в то время как в десятке передовых стран этот показатель варьировал от 3 до 4% [87, с. 1, 2]. В СССР, кстати, расходы на науку составляли 3,5% расходов бюджета (1985 г.).

5. Большой удельный вес «теневой» экономики.

По данным МВФ по оценке за 2015 г. удельный вес «теневой» экономики в России составлял 33,7% к ВВП; это в 2-3 раза больше, чем в других крупных развитых и развивающихся странах. Для европейской страны, в том числе Восточной Европы, это чрезвычайно высокое значение — аналогичные цифры в 2015 году наблюдались в основном для относительно развитых стран Африки, Пакистана, в ЕС сходный уровень «тени» имеют лишь Румыния и Болгария, в более или менее развитых странах показатель находится в пределах от 7% до 15% ВВП (США, Нидерланды, Япония, Швейцария, Сингапур). [Источник: Mail.ru, 7.02.18г.]

Политика правительства России по сокращению проверок, по стимулированию малого и среднего бизнеса создает условия для «теневой» экономики. Чего стоит запрет на проверки (так называемые «надзорные каникулы») в первые 3 года работы малого и среднего бизнеса (а до истечения 3-х лет хозяева закрывают или переименовывают эти малые предприятия, чтобы уйти от проверки); всевозможные льготы для таких организаций, которые функционируют в основном в торговле, ремонте, фи-

нансах, других сферах услуг типа хостелов, похоронных бюро, риэлторском «бизнесе» и так далее, и образуют наиболее криминальную сферу деятельности. Дело дошло до того, что крупные фирмы дробят свой бизнес на средние и малые предприятия для ухода от налогов, то есть криминализация экономики расширяется. Руководители правительства твердят о равных условиях для бизнеса, а на деле обирают государственные предприятия и за их счет поощряют «мутный» бизнес; слова полностью расходятся с делом.

6. Низкий жизненный уровень основной массы населения.

Жизненный уровень (ИЧР-индекс человеческого развития по статистике ООН) населения России относительно упал по сравнению с уровнем в других странах и СССР, продолжая снижаться в последние 4 года (2014–2017 гг.). В 1988 году по оценке экономической комиссии ООН по уровню жизни населения СССР был на 26 месте в мире (в середине «очень развитых стран»); сегодня Россия по этому показателю находится, по разным оценкам, на 61–66 месте в мире, а по ИЧР в 2015 г., согласно данным ООН на 49 месте, в 2016-2017 гг. еще ниже, так как реальные доходы населения России уменьшились в течение 4-х последних лет. По данным Росстата РФ номинальная средняя заработная плата в январе 2018 г. повысилась до 39 тыс. руб., что даже по официальному курсу валют составляет более 600 долл. США; но по расчету автора это в ценах 1990 г. 250 советских рублей, в то время как среднемесячная заработная плата в СССР в том году по официальным данным составила 274,6 руб. [78, Раздел «Финансы населения»], а по данным независимых источников достигала 303 руб. Получается, что если бы не было рыночных реформ, средняя заработная плата в России даже при минимальном для СССР повышении на 2% в год была бы сегодня на 50% выше, порядка 1 тыс. долл. США, и для повышения жизненного уровня населения рыночные реформы принесли большой вред.

Если же сравнивать с уровнем оплаты труда в странах Евросоюза и других развитых странах, то картина выглядит еще печальней, не говоря уже о среднедушевых доходах на-

селения. Статистике МОТ¹⁶ подлежат более 100 стран мира, отличающихся стабильной или благоприятно развивающейся экономикой. В 2017 году Россия заняла 69 место по размеру средней заработной платы в рейтинге МОТ с показателем — \$ 615 (нетто). Возглавила рейтинг одна из самых развитых и богатых стран мира — Швейцария, показатель которой составил — \$ 3855 (нетто) на душу населения. Аутсайдером списка оказалась страна африканского континента — республика Зимбабве, ее показатель равняется — \$ 21 (нетто) на человека. [94, с.1–6]. Номинальная заработная плата в странах Евросоюза, Америки и ряде других стран значительно выше, чем в России, иногда (в пересчете по официальному курсу валют) в 5–7 раз, из-за чего создается ложное представление о пропасти в уровне жизни, что преувеличено: за вычетом более высоких подоходных налогов в развитых странах зарплата-нетто выше в среднем в 3–4 раза, а с учетом заниженного валютного курса рубля (минимум в 2 раза) различие уменьшается до 2х – 3х раз. Однако в условиях наступившего кризиса правительство принялось спасать бюджетно-финансовую систему за счет населения путем девальвации рубля и экономии на пенсionерах, что привело к серьезному снижению реальных доходов населения в последние 4 года.

Темпы снижения реальных доходов населения в 2014 – 2017 годах наглядно иллюстрирует рис. 7.3.



Рис. 7.3. Реальные доходы населения России

(изменение к предыдущему году в %, данные РБК от 2.02.2018г.)

¹⁶ Международная организация труда

Бог не оставил Россию и подарил нам гигантские дополнительные средства за счет пяти — десятикратного удешевления экспортных ресурсов с 1999 г., но власть не использовала их для развития экономики, ограничившись в основном строительством труб для экспорта нефти и газа, а сохранила возможности для перекачки денег в карманы так называемых предпринимателей.

7. Усиление социального неравенства.

Начиная с криминальных 90-х годов в России благодаря преступной «шоковой терапии» возникло и сохраняется недопустимое социальное расслоение, которое не уменьшается несмотря на президентские указы: величина децильного коэффициента (индекс Джинни), характеризующего экономическое неравенство в стране (отношение денежных доходов 10% населения самых богатых и самых бедных), в России равна сегодня 16, в то время как в Скандинавских странах 3–4, в Евросоюзе — 5–6, Юго-Восточной Азии, Японии — 4–6, в США — 9, Латинской Америке — 12 [88, с.92]. Сегодня с социальной справедливостью у нас хуже, чем в странах Латинской Америки, это трудно было даже представить 30 лет назад, и положение не исправляется, а даже ухудшается; несмотря на кризис, в России выросло за 2017 г. число долларовых миллиардеров на 29 чел, и уже ведущий редактор журнала «Форбс» Д. Пономаренко вынужден был признать, что «богатые богатеют, бедные беднеют» (РБК, 19.04.2018 г.). В результате это привело к сужению внутреннего рынка и осложнило выход из кризиса.

8. Высокий уровень безработицы.

Согласно официальным данным в 1 квартале 2018 г. уровень безработицы составил в России 5,2%, в Китае 4,7%, в США 4,4%, то есть в России выше, чем в странах с гораздо худшими возможностями; при этом в России большая скрытая безработица, по оценкам от 10 до 20% трудоспособного населения. Это подтверждают и данные о занятости трудоспособного населения, которая в 2017 г. составляла в среднем по РФ 60% (информация РГ-24 от 30.04.2018 г.). В основном скрытая безработица существует в провинциальных малых городах, моногородах и сельских поселени-

ях. Эти оценки вполне реальны, так как большое количество промышленных и сельских предприятий за годы рыночных реформ обанкрочено, зачастую искусственно с целью захвата собственности, в первую очередь земли, как это имело место в Подмосковье. Напомним, что в СССР безработицы практически не было, и это справедливо считалось важным преимуществом социалистической системы, а сегодня 25% выпускников вузов вообще не могут найти работу, и лишь 20% находят работу по специальности. В России с территорией в 17 млн кв. км и населением в 146 млн чел., в десятки раз лучше обеспеченной природными ресурсами по сравнению с Китаем, странами Западной Европы и многими другими безработица — это нонсенс, это пожалуй наиболее убедительное доказательство неэффективности, можно сказать порочности существующей рыночной экономики.

9. Неэффективный государственный механизм управления экономикой.

Главным недостатком либерально-монетаристской модели, навязанной в 90-х годах американскими советниками, является негодный механизм управления, ставка на рыночное саморегулирование, и как следствие — отсутствие системного государственного управления. Советский механизм управления был разрушен, а ставка на рыночное «саморегулирование» оказалась невежественной, это лишь в прошлом отчасти справедливая и все более «отстойная» идея А. Смита 300-летней давности, что и явилось главной причиной невиданного в истории России экономического кризиса. Эта политика вновь привела к «рукотворному» кризису в 2013–2016 годах, что фактически признал и президент В. Путин, когда отмечал, что не санкции Запада играют главную роль в экономическом спаде.

Опора либеральных правительств России на частный бизнес — это капитализм XIX века со всеми его дефектами: нестабильностью и кризисами, паразитизмом, безработицей и другими. На рынке действуют не божественные законы, как утверждал А. Смит и его современные мистификаторы в угоду буржуазии, а люди с целью наживы, и в неуправляемом рынке хозяевами жизни будут воры. По существу все либеральные правительства России в своей деятельности опира-

ются на два устаревших принципа: пресловутое «рыночное саморегулирование» и «приватизацию». По поводу приватизации надо особо заметить, что продают имущество, да еще лучшее («Роснефть», «Транснефть» и т. п.) плохие хозяева, обычно в связи с банкротством. Либералы все рассказывают «фэнтэзи» про иностранные инвестиции (продолжение обмана о том, что «Запад нам поможет»). К слову, в Китае в 2014 г. иностранные инвестиции, 119,5 млрд долл. США, в основном зарубежных китайцев, составили лишь 1,6% от общего объема инвестиций в 50,2 трлн юаней, из них 75% собственные средства предприятий [29, с. 23]. Правительством не выполняются даже основные функции управления: планирование, организование, контроль, анализ, а занимаются бесконечными налоговыми «маневрами», «распилом» бюджетных средств, приватизацией; деятельность правительства сводится в основном к поиску источников пополнения бюджета, а целью должно быть развитие.

10. Некомпетентность экономического блока правительства.

Беда в том, что в экономике по-прежнему «рулят» либералы, которые вернули нашу страну в далекое прошлое и все повторяют отжившие лозунги об опоре на конкуренцию и частный бизнес, и это практическая причина неудач. «Наследники Гайдара», разрушителя российской экономики, неспособны придать позитивный характер экономическому развитию вследствие уже того, что прежде всего заботятся о своих личных интересах, придерживаются устаревших взглядов трехсотлетней давности. Если в СССР руководитель проходил трудовую школу от мастера на производстве до министра и знал как минимум вверенную отрасль, то что может бывший в течение 6 лет вице-премьер по экономике А. Дворкович, магистр американского университета Дьюка (студенческий диплом), который не руководил даже бригадой дворников и сам смеется над своими знаниями о сельском хозяйстве; а ему доверили руководить экономикой России и даже наукой! Естественно, он мог только произносить ставшую сегодня нелепой фразу о том, что рынок все отрегулирует, а теперь «рулит» в НЦ «Сколково»; при таких руководителях экономика России обречена на стагнацию.

11. Высокий уровень преступности, особенно экономической, в т. ч. в малом и среднем бизнесе, коррупция в гражданской судебной системе и органах управления, наркомания, воровство.

Победить коррупцию обещал премьер Д. Медведев при вступлении в должность президента, но с того времени (2008 г.) она только увеличивается, охватывая все стороны жизни, и особенно укоренилась в гражданском судопроизводстве и органах управления. Перечислять примеры нет места, приведем лишь одну свежую информацию: по данным РБК (от 5.03.2018 г.) сумма взяток в 2017 г. составила 7 млрд. руб., увеличившись в 3 раза по сравнению с 2016 годом! Общая преступность в рыночной экономике возросла по сравнению с уровнем в СССР 70-х — начала 80-х годов в 4–5 раз, наряду с уголовными преступлениями в рыночном обществе расцвели такие болезни, как наркомания, коррупция, проституция, мошенничество, например в жилищной сфере, информационно-компьютерной сфере, и т. п. Большую роль, помимо рыночной идеологии наживы, сыграла либерализация законодательства и судебной сферы; если в США организатора финансовой пирамиды Р. Мэрдока уже в XXI веке осудили на 150 лет (почти в 90-летнем возрасте), то в России наиболее прославившийся в этом «бизнесе» С. Мавроди отсидел в общей сложности около 4-х лет; вот такое у нас сегодня гражданское законодательство, и это также один из результатов российской рыночной модели.

12. Экологические проблемы.

Эти проблемы приобретают характер национального бедствия, самоуничтожения в погоне за деньгами. Среди них можно выделить так называемый «мусорный» кризис, загрязнение водоемов и почвы, вырубленные леса, автомобильные пробки, беспредел на дорогах, в результате которого за 10 лет (до 2016 г.), по сообщению президента В. Путина, погибли 350 тыс. человек в автоавариях (в то время как за 10 лет войны в Афганистане погибли 14 тыс. человек), и многие другие. Это еще одно угрожающее последствие неуправляемого рынка, требующее срочных мер и больших денег.

Все эти проблемы — **последствия неуправляемого рынка**, поскольку их не было в СССР либо вовсе (эконо-

мического, научного и культурного отставания, всеобщих кризисов, безработицы), либо не было в таком критическом виде (теневой экономики, воровства, коррупции и другой преступности, недопустимого социального расслоения, экологических проблем)! Для полного понимания состояния экономики России уместна обобщающая оценка результатов функционирования рынка за последние 28 лет. Объективно следует признать, что получен всего лишь один положительный результат, если его можно назвать «положительным» — обогащение небольшой части населения, примерно 5% населения по оценке Минтруда, причем обогащения вопреки экономическому развитию. По количеству долларовых миллиардеров Россия делит 2–3 место с Китаем, но экономика Китая с 1991 г. выросла более чем в 30 раз и уже 5–6 лет является первой экономикой мира по объему ВВП (по паритету покупательной способности, данные МВФ и ВБ), а в России роста экономики нет, объем ВВП меньше уровня 1990 года!

Этот криминальный рынок, точнее его организаторы, принесли больший ущерб стране, чем Великая Отечественная Война 1941–1945 гг.; если в 1942 г. ВВП СССР снизился на 21%, то в 1995–1998 гг. ВВП России упал на 45%, и не восстановлен до сих пор [88, с. 19; 90, с. 179]. Потери населения России за годы рынка уже превысили потери в СССР за годы Великой Отечественной Войны и составляют, по оценке автора, уже более 30 млн чел. (за счет снижения рождаемости и роста смертности, без учета приехавших). Основные негативные последствия рынка достаточно убедительно показаны в коллективной монографии «России нужна другая модель развития»: М., 2014 г.; но уместно особо подчеркнуть главный негатив, содержащий и главный риск, — неприемлемый разрыв в уровне жизни населения.

Негативный социально-демографический климат разрушает основу экономического прогресса — человеческий капитал. Если США импортируют «мозги» и развиваются за счет этого, то Россия импортирует неквалифицированную рабочую силу и культурную отсталость, теряет образованное население. В результате ухудшения качества «человеческого капитала» и асоциальных общественных

отношений утратили динамизм движущие силы экономического развития.

Правительство фактически признало неспособность изменить характер развития, прогнозируя дальнейшее отставание России от мирового экономического развития. Последний прогноз МЭР уже до 2035 г. предусматривал темпы роста ВВП 2,5% в год, сейчас правительство неуверенно обещает рост лишь в 1,5-2% в 2019-2020 гг., в то время как мир развивается среднегодовыми темпами 3 – 4% в год. Правительство ссылается на внешнеэкономическую зависимость России от экспорта; но наш великий сосед Китай, у которого объем экспорта в разы больше и проблемы гораздо сложнее, обошелся без кризиса и сохраняет рост ВВП на уровне 6-7%, все дальше уходя в отрыв. Неужели 28-летней деградации экономики мало, чтобы понять порочность используемой либеральной модели и отказаться от нее?

7.3. Путь эффективного развития – «Модель управляемой экономики»

Российскими учеными и политиками высказывается много предложений по развитию экономики, но почти все они об экономической политике; при этом забывают, что экономическая политика вторична, и без действенного механизма управления предложения останутся благими пожеланиями. Ученые коммунистической ориентации попрежнему утверждают, что главное – смена форм собственности, национализация в добывающих отраслях, другие полагают, что это – налоговая система, неоиндустриализация, финансовая политика и так далее; а число конкретных предложений перевалило за сотню. По большей части эти предложения вполне разумны, но, как показала реальность за 27 лет в условиях рынка, так и останутся благими пожеланиями без решения главного вопроса – о механизме управления экономикой.

В академической «Экономической энциклопедии» (М., 1999 г.) справедливо отмечается, что посредством механизма управления хозяйственными процессами (хозяйственно-

го механизма) «обеспечиваются функционирование и развитие экономики» [123, с. 421].

Опыт нашей страны, Китая и других стран указывает, что для перехода к развитию мало изменения экономической политики, о чем говорят многие экономисты, а необходим полноценный механизм управления экономикой, так как ставка на рыночное «саморегулирование» оказалась архаичной. Поскольку рыночный хозяйственный механизм, используемый в России уже почти три десятилетия, не обеспечил нормальное функционирование и развитие экономики, приходится признать, что в таком виде он оказался неэффективным, а экономический блок правительства недееспособен! Необходимо переходить к другой модели развития, обновляя все элементы механизма управления экономикой.

Принципиальный дефект либерально-рыночной модели, применяемой сегодня в России, заключается в том, что из нее исключены наиболее эффективные методы и инструменты, используемые государством в управляемых экономиках типа советской и китайской: это народно-хозяйственное планирование, организация, координация, контроль. В экономике, также как и в политике, нерациональна абсолютная свобода, ибо она ведет к анархии.

Так уж получилось, что все вопросы государственного управления в нашей стране решает президент В. Путин, включая вопросы экономики, даже проблему обеспечения рыбой (20.10.2015г.) или утилизации отходов (помнится совещание, которое он проводил по этой проблеме). Президент предпринимает героические усилия по налаживанию экономики, ездит в Китай, Индию и даже Турцию, но принципиального изменения в развитии нет, поскольку заменить правительство и неработающий механизм управления экономикой даже он не может; стоит лишь отметить, что без его усилий было бы еще хуже! Думаю, что он так действует вынужденно, поскольку не надеется на правительство.

В СССР функционировала хорошо организованная вертикальная система управления экономикой, но ее принципиальным недостатком было чрезмерное ограничение хозяйственной самостоятельности людей и предприятий. В результате так называемых «рыночных реформ» она была

разрушена, поскольку были ликвидированы функции прямого управления и руководящие звенья (в министерствах, отраслевых и подотраслевых объединениях, на региональном уровне), а заводское звено ослаблено; взамен же ничего не создано. Как результат воцарился рыночный хаос и инфляция.

«Правительство-18» во главе с Д. Медведевым продолжает по существу прежнюю либеральную политику, несмотря на провальные результаты предыдущего шестилетнего периода. Снова предлагается ослабление государственного регулирования бизнеса, смягчение наказаний за мошенничество, которое ведет к криминализации экономики; стимулирование частного бизнеса за счет бюджетных средств и госсектора (у Роснефти, Газпрома, Сургутнефтегаза и других эффективных госкомпаний правительство изымает средства, и передает их Новатэку, малым предприятиям; в результате появилось множество новых долларовых миллионеров).

Финансовое регулирование сводится в основном к секвестру расходов и доходов, главным образом малоимущих слоев населения, включая сжатие денежной базы. Ошибочность такой финансовой политики наглядно показывает следующее сравнение: в Китае денежная база М2 200% к ВВП, а инфляция 2%, в России М2 составляет 50% к ВВП, а инфляция больше, еще недавно свыше 10%; значит, дело не в пресловутом М2, но этого никак не могут понять либеральные финансовые «светила» вроде А. Кудрина! А премьер выдает абсолютно нереальные директивы о снижении «издержек» на 5% и повышении производительности труда на 10% в год, сегодня уже на 5%; какое может быть снижение «издержек» при инфляции и падении производства! По существу это продолжение прежней либеральной политики по стагнации экономики. Рыночная обстановка анархии и стремления обогатиться любым путем губит все благие указания президента В. Путина о модернизации, создании 25 млн. новых рабочих мест, удвоении валового внутреннего продукта и т. п.

Отказ от советских принципов управления в 90-х годах XX века (планирования, организовывания, координации, централизованного регулирования и других) и переход

к рыночной экономике на основе принципа «саморегулирования» рынка привел к небывалому в истории кризису 1992-1998гг., невиданному падению валового внутреннего продукта на 45% уже в 1995 г., тем самым наглядно показал ущербность неуправляемого развития. Кроме периода восстановления 2000-2007гг., связанного с небывалым кратным ростом цен на экспортимое сырье, продолжается стагнация по 2019 год включительно, наглядно проявившаяся в двух общих кризисах 2008-2009 и 2015-2016гг., в сырьевой модели работы промышленности и чрезмерной зависимости от мирового рынка. Отметим, что Китай, сохранивший главные принципы управления советской системы, не свалился в кризисы, а продолжает развиваться невиданными в мире темпами (учитывая масштабы экономики) порядка 6-7% в год.

Мировой опыт XX и начала XXI века, особенно пример СССР, Китая, Японии, Германии, показал, что главным условием экономических успехов является не форма собственности, а уровень организации как в масштабах общества, так и в масштабах фирм. Невозможно опровергнуть тот факт, что наиболее успешно развивалась экономика СССР в период централизованного планового управления, то есть высокой степени организованности, с 1930 по 1985 г., когда вводились тысячи крупных предприятий, а рост промышленного производства достигал 30% за год (в 30-х годах XX века).

Главный фактор в системе управления экономикой — это эффективное государственное управление в национальном масштабе, государственный механизм управления, а в нем — правительство. Настоящее правительство должно постоянно осуществлять все функции управления: анализ, планирование, организование, мотивацию, координацию, учет и контроль.

Теория и практика XX и начала XXI века указывают нам, что для выхода из тупика и эффективного экономического развития необходимо переходить к модели управляемой экономики, составными элементами которой должны стать **реформированный механизм управления и новая экономическая политика**. Ее принципиальное отличие заключается в сочетании сотрудничества и конкуренции, с акцентом на сотрудничество, а не рыночное саморегули-

рование. Практика России наглядно показала, что на рынке действуют не божественные или рыночные законы, а люди с целью наживы, и неуправляемая конкуренция приносит больше вреда, чем пользы. Сегодня надо исходить из подтвержденного мировой практикой вывода о том, что конкуренция — это вчерашний день экономического развития.

Реальный путь выхода из кризиса и эффективного развития кратко можно выразить в следующем тезисе: *будущее принадлежит управляемой экономике, и для этого необходимо менять идеологию и механизм управления экономикой*. Управление экономикой — это безусловно субъективный фактор, поскольку это деятельность людей. Роль преимущественно субъективных факторов, таких, как организация производства и управления, культура населения, порядок и дисциплина, в экономическом развитии возрастает. Политика все более определяет экономику. Особую роль играет эффективность государственного управления, как показали примеры развития СССР, Китая, Японии, Германии, Кореи, Сингапура, где основным фактором «экономического чуда» были эффективная организация производства и управления при активной роли государства.

Практика функционирования российской экономики, как и мировой, убедительно доказывает, что методов финансового регулирования недостаточно, и необходимо использование административных методов на всех уровнях управления, включая и национальный.

Сложность заключается в том, что проблемы экономические нельзя решать в отрыве от проблем политических, и наоборот. Для успешного управления развитием страны нужен системный подход, а он должен базироваться на удачном сопряжении политических и экономических факторов. Пора признать в качестве базисного постулата, что *без эффективного политического устройства не может быть и эффективного экономического развития*. Из политических условий следует выделить стабильность и порядок, из экономических — поощрение инноваций и развития, реальной модернизации.

Современная особенность управления экономикой заключается в глобализации национальных экономик и необ-

ходимости межгосударственного управления. Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. показал, что регулировать развитие национальных экономик кроме государства в лице правительства некому, и правительства вынуждены это делать, причем не только в рамках государств, а в международном масштабе. Об этом предпочитают не говорить, чтобы не обострять протесты «антиглобалистов» и других политических сил, но такую необходимость экономисты и политики осознают и пытаются решать вопросы на уровне совещаний «восьмерки», «двадцатки» и других форумах; но поскольку международным сообществом полномочия таких форумов не узаконены, эффективность их решений невысокая.

Экономика мира в целом и России в том числе трансформировалась все более существенно во второй половине XX века и в начале XXI века; в подтверждение далее приведены данные о структуре ВВП России в следующей таблице.

Таблица 7.1. Отраслевая структура ВВП России (по данным за 2014 год)

Сельское и лесное хозяйство – 4,2 %
Добыча полезных ископаемых – 10,3 %
Обрабатывающая промышленность – 15,6 %
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды, прочие коммунальные услуги – 5,2 %
Строительство – 6,5 %
Торговля – 18,4 %
Транспорт и связь – 8,7 %
Финансы и услуги – 17,5 %
Государство, образование, здравоохранение и военная безопасность – 13,6 %

Примечание: с 2015 г. информацию по отраслям Росстат РФ не представляет.

В 2014 году ВВП России составил 71,4 трлн рублей, из которых валовая добавленная стоимость – 86 %, чистые налоги на продукты – 14% [112].

Развитие быстро меняющегося хозяйства вызывает необходимость непрерывного совершенствования управления.

Вопрос заключается в том, может ли государство и межгосударственное объединение эффективно выполнять функции управления экономикой. Достаточно правильно поставить вопрос, и ответ на него очевиден: да, может! Этот ответ по существу уже дан практикой экономического развития XX века, в первую очередь СССР и Китая, а также многих других стран, - Японии, Германии, Индии, Кореи и других. Даже такие оплоты свободного рынка, как США и Англия, вынуждены в период трудностей, кризисов, войн, брать в руки государства управление экономикой (мировой экономический кризис 30-х годов XX века, кризис 2008-2009 гг., Вторая мировая война), и результаты как правило впечатляющие: так, США увеличили за время Второй мировой войны промышленное производство в 2 раза, то есть невиданными темпами для мирного стихийного развития. Утверждения о «застое» в экономике СССР 80-х годов XX века не соответствуют действительности, так как застоя не было, а было замедляющееся развитие (еще и в 1989 г. рост ВВП 2%), а кризис произошел именно из-за ослабления государственного управления (смерти с 1982 г. поочередно 3-х руководителей государства и разрушительной политики М. Горбачева вроде свободы кооперативного воровства, антиалкогольной компании и т. п. «перестроеек» вместо управления).

Следовательно, главная проблема заключается в уровне эффективности государственной власти и управления. А эффективность государственного управления весьма различна в разных странах: так, в сходных условиях Евросоюза в 2009 г. уровень безработицы в Германии составил 8,6%, а в Испании почти 20% (хотя Германия и приняла миллионы новых жителей в последние два десятилетия), из чего ясно, что эффективность общенационального и местного управления в Германии значительно выше.

Сегодня речь должна идти не о том, нужно ли государству вторгаться в экономику, а о степени, мере этого вторжения, о сочетании директивных и рыночных методов управления исходя из потребностей и возможностей национальной экономики, ее роли и места в мировой экономике в условиях глобализации. Как справедливо подчеркнул в докладе Всемирного банка «Государство

в изменяющемся мире» ее бывший президент Дж. Вулферсон: «Без эффективного государства устойчивое развитие, и экономическое, и социальное, невозможно». [135, с.1. Дата обращения 25.08.2018.]

Социально-экономическое развитие страны должно быть в руках государства и под контролем государства. Это необходимое условие для удержания контроля над огромной российской территорией.

Ввиду разнообразия сфер и отраслей экономики, особенностей их функционирования и роли в развитии экономики страны следует использовать разные формы собственности: государственную; государственно-корпоративную; акционерную; частную; при ведущей роли государственно-корпоративной собственности.

Для эффективного управления экономикой необходимы два условия:

- благоприятный общественный климат (политический, гражданско-правовой, деловой) в стране (фирме);
- эффективный государственный механизм управления экономикой, включающий систему прогрессивных принципов, методов, инструментов управления, полновластнуюправленческую структуру и квалифицированные кадры.

Для России особо важное значение имеет внутриполитическая стабильность, порядок. История убедительно показала, что самые трагические периоды в жизни страны были связаны с государственной и политической нестабильностью: это эпоха княжеских междуусобиц в XII-XIII веках, «Смутное время» 1600-1612 гг., революции 1905-1917 гг., «Перестройка» 1988-2000 гг. А наиболее успешными были периоды, когда достигались политическое единение и порядок, как это было в периоды царствования Ивана III, Петра I, Екатерины II, Александра III, Сталина, Брежнева. Эти уроки истории необходимо осознать всем, кто собирается жить в нашей стране, иначе повторение трагедий неизбежно и в дальнейшем. Для обеспечения стабильности, порядка необходимо перейти к системе двухэтапных и двухпартийных (на 2 этапе) выборов, совершенствовать административно-территориальное управление при отказе от национального принципа, реформировать законодатель-

ство; особенно важно обеспечить равенство перед законом всех субъектов экономики, устранив дискриминацию государственных предприятий и необоснованные льготы частному бизнесу (пример — «золотые парашюты»).

О повышении общего уровня управления экономикой и усилении государственного регулирования свидетельствует увеличение в несколько раз за последние 120 лет доли государственных расходов в ВВП ведущих индустриальных стран, в том числе до 47,9% в Германии, 53,2% во Франции и 60,8% — в Швеции, по данным за 1998 г.¹⁷. Постепенное уменьшение роли конкуренции и развитие сотрудничества в экономике развитых стран отмечали многие современные ученые, например, академик В. Леонтьев.¹⁸ В большинстве крупных и средних стран правительства стремятся управлять экономикой, что подтверждается высокой долей контролируемой государством собственности; даже в таком, казалось бы, оплоте либерализма, как США, доля государства в валовом внутреннем продукте по независимым оценкам составляет около 30%, а в главных странах Евросоюза (Германия, Франция) около 50%. Кризис 2008-2009 гг. показал необходимость управления экономикой уже в мировом масштабе, и экстренные совещания «восьмерки», «двадцатки» были на это направлены.

В 2013-2014 гг. группой ученых научной «Школы управляемой экономики» (в составе 5 докторов экономических наук и других участников) разработана модель развития, основанная на сочетании сотрудничества и конкуренции, планово-рыночных принципах и инструментах, приоритете государственного стратегического управления. Модель предполагает компенсацию дефектов рынка (в т. ч. развитие государством высокотехнологичных отраслей, регулирование цен, оплаты труда, вывоза капитала). Концепция перехода к эффективному развитию, разработанная учеными «Школы управляемой экономики», сжато изложена в книге «России нужна другая модель развития» (Издательская группа «URSS», М., 2014г.).

¹⁷ Экономист, 1999, №1, с. 26.

¹⁸ Экономист, 1999, №4, с. 71.

Главный фактор в системе управления экономикой — это эффективное государственное управление в национальном масштабе, государственный механизм управления, а в нем — правительство. Настоящее правительство должно постоянно осуществлять все функции управления: анализ, планирование, организовывание, мотивацию, координацию, учет и контроль.

Философия экономического развития основывается на двух его общесистемных методах — конкуренции и сотрудничестве. Время, когда за основу принимали только один метод (в западной науке и практике — конкуренцию, в советской — сотрудничество) давно прошло.

В современной экономической теории управления понятия методов и механизмов рассматриваются как тесно связанные между собой экономические категории. Методы управления являются одним из элементов механизма управления, но благодаря научно-методологической многовариантности служат главной научной компонентой механизма и потому играют особую роль, придавая механизмам управления своеобразие, отличительный характер, соответствующий специфике управления (сфере управления, процессам и функциям управления). В связи с этим, а также с учетом многообразия методы управления рассматриваются обособленно, и анализ, выбор и синтез оптимальных для конкретного механизма методов управления представляет сложную научную задачу.

Роль, соотношение сотрудничества и конкуренции при этом не рассматривались, поскольку в содержании этих экономических категорий на первом месте стоит функция общих методов взаимодействия между людьми. Действительно, их роль и функции общеприменимых, универсальных методов взаимодействия между людьми, общественными организациями, социальными структурами настолько обширны и разнообразны, что правильнее рассматривать конкуренцию и сотрудничество как общеметодологическую основу для оценки, выбора и форм использования конкретных методов менеджмента. С учетом общеметодологического характера конкуренции и сотрудничества вопрос о методологическом подходе к использованию конкретных приемов, методов управления в реальных экономических условиях имеет принципиальное значение.

Поскольку в механизмах управления методы управления играют определяющую роль, следует в первую очередь оценить достоинства и недостатки используемых методов конкуренции и сотрудничества.

Наиболее известными практическими методами механизма конкуренции являются ценовая конкуренция, конкуренция в качестве продукции и услуг, производственное соревнование, служебное продвижение. Среди конкретных методов реализации механизма сотрудничества наиболее широко применяются кооперация, обмен опытом, научно-техническое сотрудничество, соглашения, договоры, и как высшая форма сотрудничества — организационно-производственное объединение путем слияний, образования финансово-промышленных групп (ФПГ) и других союзов.

Результаты анализа важнейших преимуществ и недостатков методов конкуренции и сотрудничества представлены на двух следующих рисунках.

МЕТОДЫ КОНКУРЕНЦИИ в управлении затратами

ДОСТОИНСТВА

НЕДОСТАТКИ

Снижение затрат

Вредительство конкурентам

Повышение качества продукции

Кража передовых достижений

Стимулирование научно-технического прогресса

Раздробление ресурсов

Ограничение монополизма

Ограничение научно-технического прогресса

Побуждение деловой инициативы

Создание негативного делового климата

Рис. 7.4. Достоинства и недостатки применения методов конкуренции на уровне корпораций и предприятий

МЕТОДЫ СОТРУДНИЧЕСТВА
в управлении затратами

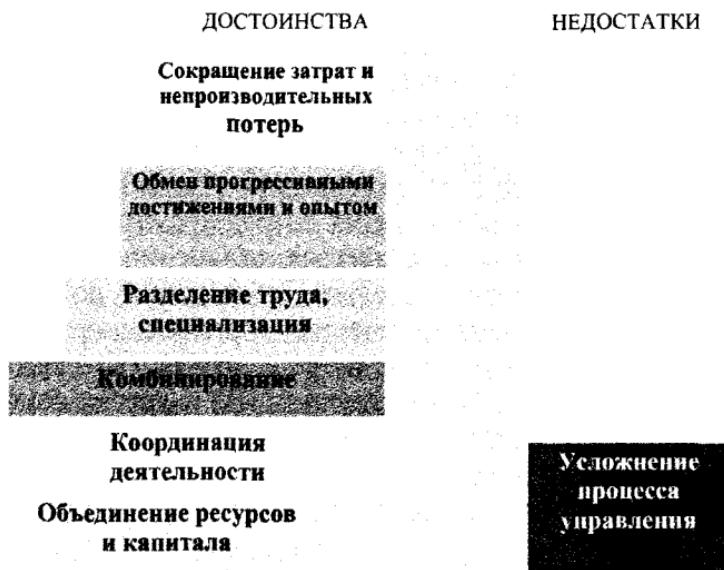


Рис.7.5. Достоинства и недостатки применения методов сотрудничества на уровне корпораций и предприятий

Сравнительная оценка достоинств и недостатков методов конкуренции и сотрудничества в современной экономике дает основание сделать нетривиальный вывод о том, что конкуренция сегодня — это вчерашний день экономического развития, она содержит столько же недостатков, сколько и достоинств; например, конкуренция побуждает технический прогресс, но одновременно сдерживает обмен научно-техническими достижениями и тормозит прогресс. Хозяйственная практика российских предприятий в условиях рыночных реформ показала, что конкуренция отнюдь не является той палочкой-выручалочкой, которая немедленно и резко повысит эффективность работы предприятий, качество их продукции и за счет этого обеспечит развитие производства; как мы видим, ничего похожего не произошло. Теперь очевидно, что и не могло произойти, поскольку расчеты на то, что рынок сам все отрегулирует, были ошибочными; ведь на рынке также действуют не

мифические рыночные механизмы, а живые люди, и когда они направляют силы на борьбу между собой, это означает непроизводительное использование ресурсов. Начиная с 30-х годов XX века главным фактором экономического развития становится, где-то раньше, где-то позже, сотрудничество!

Сочетание этих методов в российской системе управления экономикой не всегда было одинаковым. В частности, в советский период экономического развития (1926-1985 гг.) превалировал метод сотрудничества, лишь дополненный некоторыми формами конкуренции (производственное соревнование, служебное продвижение). Строго говоря, сотрудничество было законом советского производственного менеджмента!

Теория и практика менеджмента на Западе также идут по пути развития сотрудничества; за это теперь ратуют даже эксперты МВФ и Всемирного банка. В теории менеджмента с 30-х годов XX века все большее признание получают научные течения и школы, ставящие на первое место в менеджменте методы сотрудничества; самыми известными из них являются Школа человеческих отношений и Поведенческая школа социальных систем, получившие широкое признание в последние десятилетия.

Это явление представляется исторически закономерным, если непредвзято рассматривать механизм действия методов конкуренции и сотрудничества. Действие конкуренции основано на принципе эгоизма, так называемом «законе джунглей», в соответствии с которым люди ведут борьбу на уничтожение конкурентов. Но многие люди как существа общественные и мыслящие осознают большую полезность и выгодность сотрудничества по сравнению с борьбой и помогают друг другу. Этую мысль весьма продуктивно использует японский менеджмент, пропагандируя принцип, согласно которому «в составе корпорации в ее лице рабочие объединяются в единую семью». Этот принцип эффективен для всех уровней корпоративного менеджмента, и если критерием считать масштабность результатов, то наиболее эффективен в отношениях между корпорациями, так как чем больше объединяемые уси-

лия, тем больше результаты. Теоретически сотрудничество представляет собой более перспективный метод управления, свойственный формирующемуся научному обществу, чем конкуренция, более свойственная уходящему индустриальному обществу.

Между тем нерегулируемая конкуренция в России за годы рыночных реформ принесла в основном негативные результаты. В ходе рыночных реформ разрушена вертикально организованная структура производственного и хозяйственного сотрудничества. Управление предприятиями со стороны правительственные структуры фактически утеряно. Последовательная ликвидация отраслевых министерств и ограничение функций Министерства экономического развития прогнозированием и слабым участием в дележе бюджетных средств привели к тому, что в настоящее время планомерное управление промышленным развитием со стороны государства утеряно, а вмешательство руководителей государства в режиме ручного управления не может изменить общих негативных тенденций.

В хозяйственном развитии как взаимообусловленном процессе взаимодействия производительных сил и производственных отношений обе стороны играют активную роль, определяемую качеством кадров; именно кадры развивают технический уровень производства (производительные силы) и методы организации хозяйственной деятельности (производственные отношения). Среди методов организации важнейшую роль играет планирование, которое наиболее эффективно при всеобъемлющем характере, — от конкретного человека до масштабов всей страны. Планирование хозяйственной деятельности было всегда: напомню, что уже в рабовладельческом обществе хозяева планировали свое производство минимум на год, например крестьяне или землевладельцы сельскохозяйственное производство. В сегодняшней глобальной экономике планирование необходимо как важнейшая функция управления минимум в общегосударственном масштабе, а максимум — в межгосударственном масштабе. В большинстве стран, в первую очередь крупных, это осознали

и переняли опыт СССР, лишь в разных формах, а в нашей стране пришедшие к власти «рыночники» по существу отказались от планирования и государственного управления хозяйством: именно это и привело к развалу экономики страны! Исправлять эту принципиальную ошибку в экономической политике российской власти — важнейшая задача науки и практики управления.

Уже никто в цивилизованных обществах не оспаривает необходимость планирования. Строишь дом — нужен план. Работает фермер — нужен план. Работает завод — нужен план, причем сопряженный со многими другими производствами. Так почему же у нас дошли до такой нелепости, что стране план не нужен? Хозяйственным субъектам план нужен, а в масштабах общества — тем более, поскольку нет плана — нет и перспективы развития. Потому и получается, что в кризис 2008 — 2009 годов в России большое падение производства (-8%), а в Китае, где планируют — большой рост (+7%). Кризис вновь показал недостатки капиталистической модели развития и ее непригодность для России. Исторически власть в виде государства создавалась и нужна для того, чтобы управлять всеми сторонами жизни общества, страны: экономикой и благосостоянием, защитой от внешних врагов, обеспечением порядка, заботой о больных и престарелых, об образовании и т.д. Почему в кризис 2008 — 2009 годов российское правительство оказалось поддержку пенсионерам на 200 млрд рублей, а банкам от 3-х до 4-х триллионов рублей, и зачем нужна стране тысяча банков? Ведь в СССР 4 банка лучше обеспечивали финансовую систему. И аналогичная картина в торговле, где количество продавцов скоро приблизится к количеству покупателей.

Поскольку, как стало понятно, США и многие страны Запада, точнее их руководители, ведут экономическую и политическую войну против России, экономика должна стать мобилизационной, и для этого необходимы решительные и быстрые меры. Важнейшие направления реорганизации либерально — монетаристской модели в управляемую экономику показаны на рисунке 7.6.

ны интересам общества, а потому государство и должно управлять всеми важнейшими элементами современной экономики: финансами, ценами, капиталом, вплоть до ограничения вывоза капитала или ограничения роста цен.

В условиях экономической войны западных стран против России необходимо не откладывая менять экономическую политику на новую, базирующуюся на основе соединения в управлении методов сотрудничества и конкуренции, под руководством Правительства; при этом твердо регулировать: движение капитала, финансов, цен, оплаты труда, социального обеспечения. Увеличить финансирование науки, обеспечить эффективное использование и надежный контроль за расходованием вложенных средств, а вместо увещеваний не грех и власть употребить. Все эти меры должны стать приоритетными. По примеру Китая следует ввести обязательное региональное планирование для предприятий всех форм собственности. Для координации планов и темпов развития придать функции Госплана Министерству экономического развития.

Необходимость введения прогрессивной шкалы налогообложения по налогу на доходы физических лиц, можно сказать, перезрела. Единственное, что можно рекомендовать в этой ситуации, — вводить его поэтапно, увеличивая дифференциацию ставок налога постепенно, например, в течение 8–10 лет.

Представляется целесообразной замена сложного по оформлению налога на добавленную стоимость (НДС) более простым, например, налогом с оборота (продаж). Благодаря этому высвободятся сотни тысяч бухгалтеров организаций и налоговых органов, а эффективность контроля за поступлением налога повысится.

Все более актуальной становится задача ужесточения наказаний за коррупцию, особенно в судебной системе, неуплату налогов и сокрытие доходов, мошенничество, другие преступления. Уровень наказаний должен быть повышен до европейских и североамериканских стандартов, а в некоторых случаях и выше, ввиду сформировавшегося за годы рынка неуважения к законам и господства рыночной морали. Десятки тысяч людей ежегодно гибнут

в различных авариях, пожарах, от наркомании, алкоголизма, ВИЧ и других преступлений; ущерб от всевозможных катастроф в России в 3 раза выше, чем в Европе, и это без учета человеческих жизней. Согласно данным министра финансов А. Силуанова, ужесточение в разы наказаний за коррупцию, неуплату налогов и социальных платежей позволит увеличить поступления в бюджет на 4-5 трлн руб. в год и только за счет этого решить многие проблемы бюджета.

Для усиления и развития сотрудничества следует шире использовать организационные методы (задания, координацию, контроль), мотивационные методы (налоговые, кредиты, преференции). На основе предлагаемых принципов и методов необходимо обновить инструменты управления (законы, нормативные акты, программы, проекты),

Необходимо ввести жесткое законодательное регулирование размеров роста цен и вывоза капитала, установить обязательные минимальные нормативы инвестиций в развитие компаний и валютный коридор для курса рубля с целью его стабильности.

Следует признать, что в последние 3 года повысилась роль Центрального Банка (ЦБ) России в регулировании финансовой сферы, ее оздоровлении. Однако до здоровья финансовой системы еще далеко: об этом свидетельствует множество финансовых преступлений, излишнее количество банков-«прачечных», микрофинансовых организаций, страховых компаний. При этом ЦБ России не несет ответственности за экономическое развитие страны, в отличие от центральных банков большинства стран, хотя располагает для этого огромными возможностями. Поэтому вполне целесообразной и назревшей мерой надо признать возложение на ЦБ России ответственности за экономическое развитие, и снижение ставки за кредит до уровня ставок в Европе, Китае.

Некоторые выводы из сегодняшнего состояния российской экономики и тенденций мирового развития можно сделать и учесть при выработке компаниями бизнес-стратегии и кадровой политики.

Первый и все более очевидный вывод заключается в том, что период в российской экономике, когда деньги «делали из воздуха» (путем роста цен, коррупции, спекуляций и других криминальных способов) уходит в прошлое. Конечно, нельзя сказать, что с криминалом скоро будет покончено, тем более что неуправляемый рынок порождает криминальные явления ежедневно и ежечасно. Но-вейшими примерами этого являются расцвет мошенничества в интернете, особенно торговле через интернет, использование крипто-валют и другие; прогресс используют и преступники, и одна из главных причин коренится в природе многих людей, а благоприятными условиями являются слабое законодательство, отсутствие порядка, недостатки в воспитании. Но страна, даже такая богатая, как Россия, не может бесконечно благоденствовать за счет советского наследства и роста мировых цен, так как ситуация и в стране, и в мире меняется, наиболее наглядным примером чего стало, например, падение мировых цен на нефть в 2014 г. вдвое. Мы видим, как пусть медленно и фрагментарно, но власть вынуждена наводить порядок в законодательстве, в уменьшении коррупции и воровства (пример — ликвидация «черкизонов», аресты даже высокопоставленных взяточников), ограничении антигосударственной деятельности на деньги иностранных государств, поскольку другого пути кроме наведения порядка нет. Отсюда следует, что надежная стратегия успеха в бизнесе все более определяется делом, созданием нужных обществу продукции и услуг, и в этом направлении должна строится стратегия бизнеса.

Второй не менее важный вывод заключается в том, что за 28 лет рыночного хаоса кадровый потенциал страны резко снизился, и у руля зачастую оказываются люди, не имеющие серьезных знаний и хозяйственного опыта, не руководившие даже бригадой дворников, всевозможные «комбинаторы». Особенно плохо обстоит дело с молодым поколением, качеством школьного и высшего образования; если Китай выпускает инженеров больше, чем весь остальной мир, то в нашей стране острая нехватка инженеров и других специалистов, а уровень знаний моло-

дажи просто шокирует. Отсюда следует, что знаменитый сталинский лозунг «кадры решают все» сегодня приобрел особую актуальность и в экономике, а главным условием успеха становится обучение, отбор и подготовка кадров!

Думается, что в нормальной экономике, работающей на человека путем увеличения выпуска продукции и услуг, управление должно быть сбалансированным в аспекте сочетания функций государственных институтов и предприятий. Под влиянием либеральных экономистов утверждалось мнение, в том числе и в международных организациях, что большим преимуществом рыночной экономики является гибкость цен. Это один из распространенных либеральных мифов. Волатильность цен только усиливает общую нестабильность, что на руку биржевым спекулянтам, но сильно вредит производителям, которые все чаще высказываются за стабильность цен. Реальным секторам экономики, как и населению, потребительскому рынку, нужен благоприятный экономический климат, одним из главных условий которого и является стабильность цен.

В отличие от этого общего положения управления национальной экономикой как единым хозяйственным организмом для предприятий и компаний не может быть однозначных рекомендаций. Специфика хозяйственной деятельности предприятий и организаций вызывает необходимость вариативного подхода к управленческой структуре, типу, принципам и методам управления, к личности руководителей и менеджеров.

Заключение

История управления экономикой насчитывает столько же лет, сколько и существование человеческого общества. Наука управления формируется также не одну сотню лет и находится вместе с обществом в постоянном развитии. Естественно, что нет и не может быть единых рецептов и правил преуспевания, поэтому любое исследование, в том числе и это, должно восприниматься не как истина в последней инстанции, а как руководство к творческой деятельности. Но, как и во всем, очень важно правильно расставлять приоритеты с учетом современной ситуации.

1. Система управления, как свидетельствует мировой опыт, имеет решающее значение для проведения эффективных социально-экономических реформ; сегодня управление – главный фактор экономического развития!

2. Предлагаемая планово-рыночная парадигма развития экономики в интересах всего общества и механизм государственного управления являются базисными условиями перехода на путь устойчивого развития к «экономике знаний».

3. Государственное воздействие на экономику – это не просто выделение финансовых ресурсов, как рекомендуют либералы. Оно объективно предполагает реализацию системы государственного стратегического управления, широкое использование всех форм планирования, как это имеет место в Китае, Японии, Южной Корее, Индии и других крупных странах, и контроля за выполнением планов. Поэтому государственное стратегическое управление должно охватывать предприятия всех форм собственности и реально стать стержнем новой модели социально-экономического развития. Оно предпо-

лагает компенсацию дефектов рынка (например, развитие высокотехнологичных отраслей).

4. Вследствие многократного увеличения масштабов производства, изменения структуры, усложнения экономической деятельности роль государственного управления в современном информационном обществе должна быть решающей и в перспективе с учетом тенденций его развития будет только возрастать.

В этой связи еще раз уместно подчеркнуть, что главным элементом системы управления экономикой является государственный механизм управления, а в нем — правительство. Настоящее правительство должно постоянно осуществлять все функции управления: анализ, планирование, организовывание, мотивацию, координацию, учет и контроль. Поэтому в правительстве должны работать грамотные профессионалы, имеющие экономические знания и опыт хозяйственной деятельности. К этому надо стремиться, и лишь благодаря повышению качества управления можно добиться принципиального изменения в экономическом развитии.

И нет серьезных доказательств того, что это невозможно в России!

Библиографический список

1. Абалкин Л.И. Россия: Поиск самоопределения: очерки. 2-е изд.- М.: 2005.
2. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. Пер. с англ. — М.: Сириз, 2002.
3. Ансофф И. Стратегическое управление; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. — М.: Экономика, 1989.
4. Артемова Т.И. Стоимость и цена: логико-исторический процесс формообразования. — Киев: Основа. 2006.
5. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления. — М.: Омега-Л, 2006.
6. Бабкин К.А. Разумная промышленная политика, или Как нам выйти из кризиса.- М.: 2008.
7. Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса. Учебное пособие для вузов / Пер. с англ. под ред. А.М. Никитина. — М.: ЮНИТИ — ДАНА, 1999. — 743с.
8. Бодрунов С.Е. Грядущее. Новое индустриальное общество: перезагрузка. — М.: Культурная революция, 2016. — 352с.
9. Бразоль Б. Л. Царствование Императора Николая II 1894–1917 гг. в цифрах и фактах. ОМФ, 1958 г. ru.wikipedia.org>wiki/Экономика_Российской_империи.
10. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: пер. с англ./М: Финансы и статистика, 1996.-800 с.

11. Вебер М. История хозяйства. Город / Пер. с нем, под ред. И. Гревса.— М.: «КАНОН-пресс-Ц», «Кучково поле», 2001. — 576 с.
12. Вигасин А. А., Самозванцев А. М. « Артхашастра: проблемы социальной структуры и права». — М.: 1984. Книга V: Средства политики.
13. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. — М.: Гардарики, 2000. — 528 с.
14. Воронин Ю.М. Россия и кризис — 2008. Вестник Финансового университета. — М.: №5, 2009. С. 5-12.
15. Гапоненко А. Л. Теория управления: учебник для академического бакалавриата/ А. Л. Гапоненко, М. В. Савельева. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 342 с.
16. Гельвановский М.И. Конкурентоспособность национальной экономики и задачи государственной статистики./Вопросы статистики.-2006, №3, с. 3-13.
17. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник [Текст] / И.Н. Герчикова. М.: Банки и биржи, 1995. — 480 с.
18. Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? — М.: Книжный мир, 2016. — 640 с.
19. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса/Монография.- М.:Экономика, 2015.Сайт [glazev.ru/](http://www.glazev.ru/)
20. Гражданский кодекс Российской Федерации. 30.11.1994 №51-ФЗ. Ред. от 3.08.2018 с изменениями и дополнениями. <http://www.consultant.ru>.
21. Гроув Э.С. Высокоэффективный менеджмент. — М.: Филинъ, 1996. — 278 с.

22. Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция. — М.: Книжный мир, 2012.
23. Гэлбрейт Дж.- К. Новое индустриальное общество. Серия «Антология экономической мысли»/Пер. с англ. —М.: Эксмо, 2008.
24. Дышаева Л., Экономист, №10, 2012г., с.50.
25. Дьяконов И.М. Законы Вавилонии, Ассирии и Хеттского царства // Вестник древней истории. Т. 3.- М.: 1952, с.225-303.
26. Инвестиции в России: статистический сборник. ФСГС, М.: 2017.
27. Кара-Мурза С.Г., автор-составитель. Белая книга. Экономические реформы в России 1991-2001гг. — М.: Алгоритм, 2002. — 432с.
28. Катасонов В.Ю. Некоторые итоги пребывания России в «джунглях капитализма». Сайт narodsobor.ru.- Дата обращения 12.05.2017.
29. Китай на новом этапе экономической реформы. Сборник статей. Ответственный редактор А.В. Островский. М.: 2015г.
30. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления. Учебник для ВУЗов по специальности «Менеджмент». — М.: НОРМА-ИНФРА-М, 1999. —528 с.
31. В.В.Колесов, В.В. Рождественская. Домострой / Л.А. Дмитриев. — Спб., 2007.
32. Костин В.А. Теория управления : Учеб.пособие . — М. : Гардарики, 2004. — 224с.
33. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. — М.: Диалектика; Вильямс, 2015.

34. Кравченко А.И. История менеджмента.- М.: Академический проект, 2000.- 352 с.
35. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией. — М.: Русская деловая литература, 1998. — 768 с.
36. Кучуков Р., Государственный сектор и его роль в Стратегии-2020. Экономист, 2011 г., №9, с. 11-12.)
37. Лабзунов П.П. Управление ценами и затратами в современной экономике. — М.: Книжный мир, 2013. 288с.
38. Лабзунов П.П. Управление затратами на промышленных предприятиях России. М.: Экономика, 2005. 224 с.
39. Лабзунов П.П., Тумин В.М., Макаров О.В., Аксенова Т.В. Научные основы организации производства в химической и нефтехимической промышленности. Учебное пособие. М., МИТХТ имени М.В. Ломоносова, 2013.
40. Лабзунов П.П. Аксенова Т.В., Блюм М.А., Костромин П.А., Вихрова А.С. Экономическая оценка инвестиций. [Электронный ресурс]. Учебно-методическое пособие, МИРЭА, 2016г., 120 с.
41. Лабзунов П.П., В.М. Тумин, П.А. Костромин, А.С. Вихрова. Основы управления и организации производства на предприятиях нефтегазохимического комплекса [Электронный ресурс]: Учебное пособие / — М., МИРЭА, 2016. — 133 с.
42. Лабзунов П.П., Тумин В.М., Макаров О.В., Аксенова Т.В. Управление затратами. Учебное пособие. М., МИТХТ имени М.В. Ломоносова, 2011 г.

43. Лабзунов П.П., Ильиных Л.В., Сухарев О.С. Совершенствование механизма управления экономикой России. //«Микроэкономика», № 3, 2014г., с. 117-120.
44. Лабзунов П.П., Соколова Ю.А. Анализ взаимодействия между советом директоров и менеджментом в промышленных компаниях. //«Микроэкономика», № 3, 2012, с. 46-52.
45. Лабзунов П.П. Выход из экономического кризиса — модель управляемой экономики.//Инвестиции в России, №3, 2017, с. 12-17.
46. Лабзунов П. П. Экономические проблемы России и пути их решения: часть1. Инвестиции в России, 2018 г., №5. — С.3-11.
47. Лабзунов П. П. Экономические проблемы России и пути их решения: часть 2. Инвестиции в России, 2018 г., №12. — С.22-23.
48. Лабзунов П. П. Экономические проблемы России и пути их решения: часть 3.1. Инвестиции в России, 2019 г., №2. — С.3-7.
49. Лабзунов П. П. Экономические проблемы России и пути их решения: часть 3.2. Инвестиции в России, 2019 г., №3. — С.19-24.
50. Лабзунов П.П. Методология управления затратами промышленного предприятия в современном обществе.//Российский технологический журнал. — М.: 2017, т. 5, №2, с. 70-77.
51. Лабзунов П.П., Кузовкин А.И., Степченков В.И.Дешевой нефти не будет.//Нефть России, № 2, 2009 г.
52. Лабзунов П.П., Кузовкин А.И., Степченков В.И. В прошлое возврата нет.//Нефть России, № 1, 2011 г., с. 15-18.

53. Лабзунов П.П. Конкуренция и сотрудничество как методы производственного менеджмента. Тезисы докладов Российского конгресса «Химическая промышленность на рубеже веков: итоги и перспективы». М.: ОАО «НИИТЭХИМ», 1999 г.
54. Лабзунов П.П., Макаренко М.В., Шувалова В.Б. Методика оценки уровня конкурентоспособности химической продукции. Сборник научных трудов «Проблемы управления в нефтехимии и металлургии». М., ГУУ, 2001 г.
55. Лабзунов П.П. Организация управления затратами в условиях рыночной экономики России.//Экономист, № 9, М.: 2002 г.
56. Лабзунов П.П. Перспективы развития химической и нефтехимической промышленности России в связи с ростом цен на энергоресурсы и продукцию естественных монополий.//Химическая промышленность, № 8, М.: 2002 г.
57. Лабзунов П.П. Теоретические и практические проблемы адаптации на предприятиях химической промышленности России современных методов управления затратами, ч. 1.//Химическая промышленность, № 12, М.: 2002 г.
58. Лабзунов П.П. Теоретические и практические проблемы организации системы контроллинга на предприятиях промышленности России.//Проблемы теории и практики управления, № 6, М.: 2003.
59. Лабзунов П.П. Проблемы и перспективы ценовой конкурентоспособности важнейших видов синтетических смол, пластмасс и изделий из них российских производителей.//Пластические массы, № 4, М.: 2003 г.

60. Лабзунов П.П. Пути повышения эффективности управления затратами на предприятиях химической и нефтехимической промышленности России.//Нефтепереработка и нефтехимия, № 1, М: 2004 г.
61. Лабзунов П.П., Цветков В.А., Бородин Ю.В. Классификация современных методов управления затратами на промышленных предприятиях.//Промышленная политика в Российской Федерации, №4 (82), М: 2006 г.
62. Лабзунов П.П., Состояние и перспективы нефтедобычи в России.//Микроэкономика. — М.: 2007, № 6.
63. Лабзунов П.П. О многофакторной концепции цены.//Экономист, №10, 2011г., с. 44-51.
64. Лабзунов П.П., Воронин Ю.М. О необходимости управления экономикой. //Экономист, №5, 2014 г.
65. Лабзунов П.П. Принципы управления современной экономикой.//Экономика и предпринимательство. 2015г. №12, ч. 2.
66. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Пер. с англ. Под ред. В.Б. Колчанова. — СПб.: Питер, 2004. — 800с.
67. Макаренко, М.В. Теория и практика управления современной экономикой [Текст] / М.В. Макаренко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. –2013. –Вып. 24.–С. 57-59.
68. Макаров В.Л. и др. Горизонты инновационной экономики в России: право, институты, модели. М.: Ленанд, 2010.- 240с.
69. Макаров М.А. Маркетинговая ориентация предприятия. Материалы сайта [Электронный ресурс] – URL www.ptpu.ru (дата обращения: 15.01.2016).

70. Макиавелли Н. Избранные произведения/ Перевод: Муравьевой Г. М.:Худлит.,1982.
71. Махалина, О.М. Теория и практика реформирования управления промышленными компаниями в условиях модернизации экономики / О.М. Махалина. — М.: Спутник +, 2010. — 192с.
72. Махалин В.Н., Костромин П.А., Тумин В.В. Организационно-экономические предпосылки экономического роста России в условиях кризиса // Экономика и предпринимательство. 2015. № 8. Ч. 1(61-1). С. 160-164.
73. Макконелл Р. Экономикс./Р. Макконелл, С. Брю. М.: Республика, 1992.
74. Мескон М. и др. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 800с.
75. Минцберг Г. и др. Школы стратегий. Пер. с англ. Под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб, Питер, 2001. — 336с.
76. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч. 2, утв. 5 августа 2000 года N 117-ФЗ, с изменениями и дополнениями на 2016г. Сайт Consultant.ru.
77. Народное хозяйство СССР за 70 лет. Юбилейный статистический ежегодник. Финансы и статистика, Москва, 1987 г. [istmat.info node/7687](http://istmat.info/node/7687)
78. Народное хозяйство СССР в 1990 г. Статистический ежегодник. Москва, «Финансы и Статистика», 1991 г. Сайт: [Narodnoe_hozyaystvo_SSSR_v_1990_g_\(1991\).\[htm-ocr\].zip](http://Narodnoe_hozyaystvo_SSSR_v_1990_g_(1991).[htm-ocr].zip).
79. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. 24.07.2007, №209-ФЗ.

80. Министерство финансов Российской Федерации. Сайт www.mfinfin.ru
81. Основы теории управления: учеб.пособие / Под ред. В.Н.Парахиной, Л.И.Ушвицкого. — М. : Финансы и статистика, 2003. — 560с.
82. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2003. — 496с.
83. Политическая экономия. Учебник для высших учебных заведений. ред. Медведев, В.А.; Абалкин, Л.И.; Ожерельев, О.И. и др. М.: Политиздат, 1988 г., 735 с.
84. Примаков Е.М. Россия. Надежды и тревоги.- М.: Центрполиграф, 2015.- 415с.
85. Путин В.В. Послание Президента Федеральному Собранию РФ 1 декабря 2016г. Официальный сайт [kremlin.ru]/ (дата обращения: 11.03.2017).
86. Путин В.В. Послание Президента Федеральному Собранию РФ 1 марта 2018г. Официальный сайт [kremlin.ru]/ (дата обращения: 11.03.2018).
87. Ратай Т. В. Затраты на науку в России и ведущих странах мира. М.: Институт статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ, 2016 г.
88. России нужна другая модель развития: сборник трудов «Школы управляемой экономики» №1 [Текст] / Под ред. П.П. Лабзунова. — М.: Ленанд, 2014. — 144 с.
89. Росстат, 2018. Din-inv.xls табл.3, 3а.
90. Россия в цифрах. — Госкомстат России, М.: 2003.
91. Сайт Санкт-Петербургского экономического форума. [Электронный ресурс].— URL: <http://forumspb.ru>

- com/bfx-cc/system/uploads/files/site_session_attr/stenogram_ru/575/1120_ru.pdf
92. Сайт www.bitobe.ru, 15.05.2015г.
 93. Сайт <https://ru.wikipedia.org/wiki> 12.05.2017.
 94. Сайт <https://bcb.su/srednyaya-zarplaty-v-mire.htm>.
 95. Самуэльсон П. Экономика, в 2-х т. — М.: Инфра-М, 1993.-740 с.
 96. Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия: учебник. — М.: ИНФРА-М, 2006. — 528с.
 97. «Словарь-справочник менеджера»/Под ред. М.Г. Лапусты.- М.:ИНФРА-М, 1996.-608 с.
 98. Смит А. Исследование о природе и причинах багатства народов. М.: «URSS», 2017. — 864с.
 99. Стивенсон Дж. Вильям. Управление производством. — М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1999.
 100. Сухарев О.С. Экономический рост, институты и технологии. — М.: Финансы и статистика.2014.- 464с.
 101. Сухарев О.С. Структурные параметры роста экономики и структурная политика. Вестник Московского университета. Серия XXI. № 2. 2018 г.
 102. Тейлор, Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор. — М.: Контроллинг, 1991.
 103. Теория управления: учебник /; ред. А. Л. Гапоненко; Рос. акад. гос. службы при Президенте Рос. Федерации. — М. : РАГС, 2003, с. 42-43.
 104. Теория управления: Учебник /Под ред. Ю. В. Васильева, В. Н. Парахиной, Л. И. Ушвицкого. — 2-е изд., доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 608 с.: ил.

105. Теория управления : Учеб. пособие / Г. А. Леонов. — СПб. : С.-Петерб. ун-т, 2006. — 233с.
106. Теория управления : учебник, 2- изд. / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухина. — М.: РАГС, 2005 .- 548 с.
107. Трудовой кодекс Российской Федерации, №197 — ФЗ от 30.12.2001 г.
108. Управление затратами на предприятии: Учебник (под общей ред. Г.А.Краюхина). — СПб.: «ИД «Бизнес-пресса», 2009.
109. Управление — это наука и искусство. А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф.Тэйлор, Г. Форд. Сб. сост. Г.Л. Подвойский. — М.: Республика, 1992.
110. Управление организацией: учебник [Текст]. Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. — М.: Инфра-М, 2009. —735 с.
111. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент [Текст]. М.: Банки и биржи, 1997. — 447 с.
112. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — URL: <http://www.gks.ru>.
113. Федеральный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ.
114. Федеральный закон «Об акционерных обществах» №208-ФЗ от 26.12.1995 г.
115. Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» №14-ФЗ от 8.02.1998 г.
116. Федеральный Закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ».

117. Форд, Г. Моя жизнь, мои достижения: пер. с англ. / Г. Форд. — М.: Финансы и Статистика, 1990. — 473 с.
118. Холопов А.В. История экономических учений: учебник [Текст] / А.В. Холопов. - М.: Инфра-М, 2011. — 540 с.
119. «Хрестоматия по истории древнего мира» под ред. В. В. Струве Том I. Древний Восток «Учпедгиз», Москва, 1950 г.
120. Чанышев А.Н. “Аристотель”. — М.: Мысль, 1981.—с. 178.
121. Шелдрейк Дж. Теория менеджмента: от тейлоризма до японизации / Пер. с англ. под ред. В.А.Спивака. — СПб: Питер, 2001, с. 173-198.
122. Экономика предприятия (фирмы). Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. М.: Инфра-М, 2005, 601с.
123. Экономическая энциклопедия. Гл. ред. Л.И. Абалкин. — М.: Экономика, 1999. — 1055 с.
124. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Пер. с англ., 2-е изд. -- М.: Экономика, 1992, с. 20-105.
125. [politforums.net>historypages/1340988943.html](http://politforums.net/historypages/1340988943.html). [Электронный ресурс]. Дата обращения 20.09.2018.
126. Yandex.ru, сайт «politrussia.com».
127. Henri Fayol. Administration Industrielle et Générale, 1916. Анри Файоль. Общее и промышленное управление. Перевод на русский язык: Б. В. Бабина-Кореня. — М.: 1923, с.3.
128. Fritz Sager, Christian Rosser, Pascal Y. Hurni and Celine Mavrot How traditional are the American, French

- and German traditions of public administration? / A Research Agenda/ Public Administration/ Volume 90, Issue 1, March 2012, Pages: 136–138.
129. International monetary fund. [Электронный ресурс]. // IMF Country Report No. 14/04. China. — URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2014/apd/eng/areo0414.pdf>
130. International monetary fund. [Электронный ресурс]. // IMF Country Report No. 15/211. Russian Federation/ — URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr15211.pdf>
131. International monetary fund. [Электронный ресурс]. // IMF Country Report No. 14/211. United states. — URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2014/cr14221.pdf>
132. <http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2016>. [Электронный ресурс]. Дата обращения 25.08.2018.
133. <https://www.google.ru/search>. [Электронный ресурс]. Дата обращения 23.09.2018.
134. UNESCO Institute for Statistics, 2012. <http://gtmarket.ru>. [Электронный ресурс. Дата обращения 20.08.2018.]
135. <https://dlib.eastview.com/browse/doc/4759177>. (Дж. Булферсон.-Доклад Всемирного банка «Государство в изменяющемся мире, предисловие», 2003 г.).- Дата обращения 31.03.2019.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1.

Гении науки управления



Конфуций (551-479 гг. до н.э.)

Конфуций.

Основные идеи учения Конфуция:

1. Личность не для себя, но для общества.
2. Изначальное понятие – «порядок».
3. Подлинное соблюдение порядка ведет к должному исполнению обязанностей.
4. Порядок наполняется добродетелью.
5. Такое исполнение обязанностей приводит к проявлению человечности (жень).
6. Философ отождествлял общество с государством.
7. Правильное государство – это большая семья.

8. Принцип справедливости и исправности (ли).

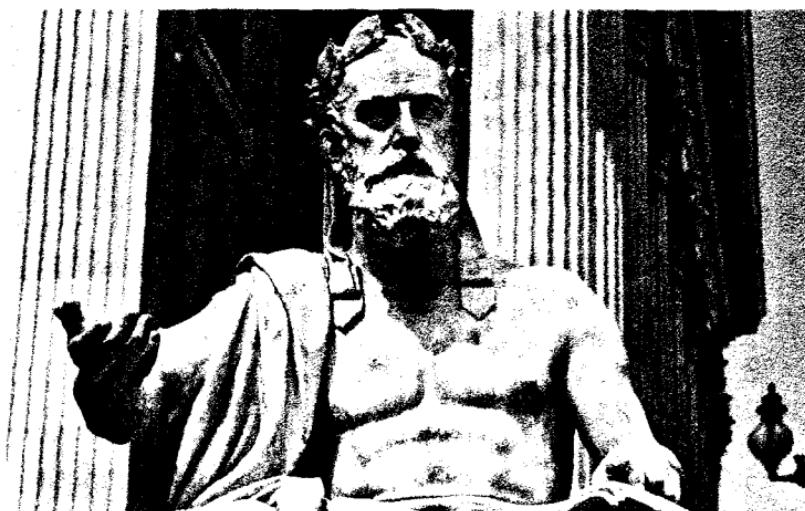
Таков путь (дао) образованных, которые обладают нравственной силой (дэ) и которым должно быть вверено управление обществом.

Ученик спросил учителя: «Можно ли одним предложением выразить правило, которому необходимо следовать всю жизнь?»

Учитель ответил: «Можно. Чего не желаешь себе, того не делай и другим».

Ксенофонт.

Считается, что Ксенофонт впервые употребил термин Экономика (Ойкономика или Домострой, др.-греч. Οἰκονομικός). В произведении под этим названием отображаются экономические взгляды Ксенофonta. Основой всего хозяйства считал земледелие, базирующееся на рабском труде. Разделение людей на свободных и рабов, как и разделение умственного и физического труда, считал естественным. Подметил, что товары обладают свойством полезности и свойством обмениваемости. Деньги он оценивал как кон-



*Ксенофонт (ок. 434–359 г. до н.э.) –
греческий философ и историк*

центрированное богатство, объясняя их специфику принципом ненасыщаемости («только денег не бывает слишком много»). Выделял функции денег как средства обращения и накопления сокровищ.

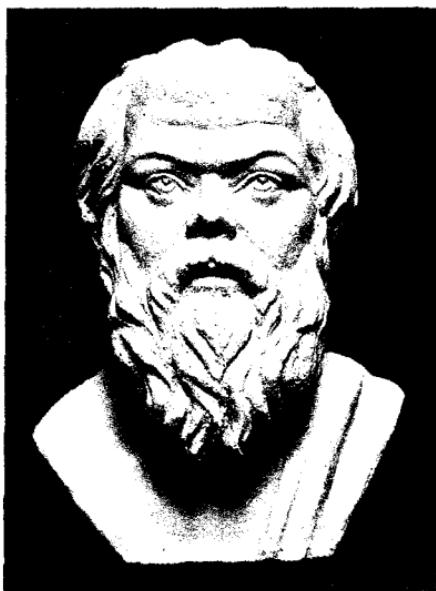
Сократ.

Учение Сократа знаменует поворот в философии — от рассмотрения природы и мира к рассмотрению человека и к собственно философской теории. Он впервые ставит в центр проблему человека и нравственного выбора: «антропологический переворот» в древнегреческой философии.

Своим методом анализа понятий (майевтика, диалектика) и отождествлением положительных качеств человека с его знаниями он направил внимание философов не только на важное значение человеческой личности, но и на освоение теоретического знания как ведущей формы самостоятельного мышления.

Сократа называют первым философом в собственном смысле этого слова. В лице Сократа философствующее мышление впервые обращается к себе самому, исследуя собственные принципы и приёмы. Его главная идея актуальна и в наше время: именно философия человека должна стать ключом к философии природы, а не наоборот!

В экономике подчеркивал подчинение экономической деятельности нравственной добродетели. Хозяйственная деятельность в целях наживы несовместима со стремлением к добродетели. Призывал к умеренности в потреблении.



Сократ (469 г. до н.э., Афины — 399 г. до н.э., там же) — древнегреческий философ

и кастовое деление общества, подчинение власти, младших — старшим.

Но в отличие от брахманизма с приоритетом религиозной власти, в трактате проводится идея господства централизованной власти. Суровые законы должны поддерживать осуществление «дхармы» (порядка). Государство должно обеспечивать строительство ирригационных сооружений, дорог, льготное землепользование, пресекать спекулятивную торговлю, обеспечивать оборону, следить за справедливым ценообразованием, налогообложением, выполнять другие функции.

Проводится идея о трудовом происхождении богатства, ограничении торговой прибыли (до 5—10%). Рабство может иметь временный характер, допускается возможность само-выкупа рабов за счет своего имущества.

Для своего времени основные идеи «Артхашастры» были достаточно прогрессивными.

Диоклетиан.

Наиболее видный реформатор в период начинавшегося упадка Римской империи. Создал серию административных и экономических реформ, благодаря которым было на время восстановлено могущество империи.



Диоклетиан — (ок. 245 — 316 гг. н.э. император Римской империи в 284—305 гг. н.э.)

1. Административно-политическая реформа. Ликвидировал остатки республиканских учреждений. Разделил империю на 101 провинцию с непосредственным подчинением императору, затем его соправителям. Ввел ранжирование чиновников. Эдикты против христиан.

2. Военная реформа. Увеличил численность армии до 75 легионов, создал мобильные пограничные армии. Комплектация армии проводилась за счет крупных землевладельцев в зависимости от размеров земли, и варваров, которые надеялись земельными участками.

3. Налоговая реформа. Для всей империи введена единая система налогов, которая устанавливалась на 5 лет, а затем уточнялась: сельские жители платили налог в зависимости от количества земли, а горожане — подушную подать. Проведена всеобщая перепись населения, которая повторялась через 15 лет, с прикреплением налогоплательщиков к месту жительства и профессии, составлены налоговые кадастры (списки). Диоклетиан в 301 г. издал эдикт о твердых ценах и твердых ставках заработной платы, нарушение которого каралось смертью (!).

4. Денежная реформа. Были отчеканены новые золотые и серебряные монеты, которые стали исчезать из обращения, так как реальная стоимость золота была занижена. Пришлось возобновить чеканку низкопробных монет.

В целом реформы Диоклетиана привели к укреплению Римской империи, но после его добровольного отречения (случай в мировой истории почти невиданный) власть и империя под напором варваров и христиан стала слабеть и разделилась на две части.

Владимир Мономах.
Реформы Владимира Мономаха (1113—1125 гг.).

1. «Устав Владимира Всеволодовича»: — улуч-



Владимир Мономах — Великий князь Киевский и Великорусский (1053—1125 гг.)

шил положение простого народа, полузависимого населения; — ограничил произвол ростовщиков (не более 20% в год).

2. Возглавил борьбу с половцами, обезопасив границы Руси. Восстановил единство Руси, проведя съезды князей и подчинив их великокняжеской власти.

3. Оставил «Поучение детям» по вопросам управления, организации войска, объединения князей, отношению к подданным и другим.



Макиавелли Н. (1469 – 1527 гг.) – итальянский политический философ и писатель, идеолог зарождавшейся буржуазии

Макиавелли Н.

Макиавелли получил известность уже после своей смерти и публикации основных работ благодаря буржуазно-революционному пониманию факторов поведения людей, выразившемуся наиболее броско в противопоставлении рационального и морального факторов. И ранее его, и позже многие «революционеры», а чаще всего просто шарлатаны зарабатывали славу на том,

что активировали один из мотивов, заинтересовав людей в ущерб другим, например, бездарные художники и актеры зарабатывают на интиме, непристойностях и проституции. Но Макиавелли оказался талантливым писателем и оригинальным мыслителем, верно подметившим недостатки человеческого общества и предложившим в том числе и аморальные методы управления (образы «льва» и «лисицы», проще говоря, методы грызни и обмана). Единственное, о чем забыл идеолог буржуазии и его современные последователи, — что это методы животных, а не людей. Но в исследованиях Макиавелли высвечено многое верно, и это заслуживает внимания.

Прежде всего, Макиавелли справедливо показал огромную зависимость людей от материального наполнения жизни, — доходов и любого богатства вообще. Да, люди «гибнут за металл», как поет его родственник Мефистофель в опере, и сегодня эта зависимость не намного меньше. Проще говоря, материально-физиологические факторы («личный интерес») играют в поведении большинства людей по прежнему первую роль.

Дорогого стоит понимание и признание писателем гла-венствующей роли в общественной жизни государства, задачи его укрепления, рекомендации государю ориентироваться не на частные интересы, а на общественный, государственный интерес. Даже буржуазный идеолог признавал приоритет общественных интересов над частными.

Надо разумно воспринимать и знаменитый его афоризм о том, что цель оправдывает средства. Он же писал, что правитель — всегда образец мудрости и справедливости для своих сторонников, что моралью можно и пренебречь при наличии благой цели, что насилие не должно быть самоцелью. Из этих высказываний следует, что Макиавелли допускал насилие и коварство для блага государства и прочной личной власти, что широко и применялось в истории, но в зависимости от личности правителей. По существу, этот афоризм является одиозным выражением политики «кнута и пряника», которая применялась и применяется поныне.

Что касается его антидемократических и авторитарных высказываний, то они не были новыми и получили известность, как и произведения в целом, благодаря острым и афористичным формулировкам, направленным против религиозного лицемерия.

Экономические рекомендации Макиавелли сводились к бережливости собственных средств и обогащению за счет других народов, проще говоря, грабежу, что также широко применялось в практике в течение всей истории.

Томас Мор

Лорд-канцлер Англии, был казнен по приказу короля Генриха VIII за нежелание отречься от католичества.



Томас Мор (1478–1535 гг.) –
английский философ, первый
из наиболее известных ученых
социалист-утопистов,
автор книги «Утопия»

Т. Мор предложил свой проект устройства идеального государства, основанного на принципах равенства и справедливости. Главная причина всенародных бедствий и преступлений – частная собственность. Поэтому в «Утопии» общественная собственность (исключение – личная мелкая собственность) и всеобщая трудовая повинность (6 часов в день), каждый должен 2 года отработать в сельской местности. Умственным трудом занимаются наиболее одаренные.

От трудовой повинности освобождаются люди, проявившие особые склонности к наукам. Тяжелые и неприятные работы выполняют рабы, осужденные за правонарушения.

В распределении действует принцип «от каждого по способностям – каждому по труду», распределение равномерное, без твердых ограничений. Все произведенные продукты поступают на общественные склады и распределяются равномерно между всеми членами общества. Первичной ячейкой общества является «трудовая семья» (трудовой коллектив), возможен переход.

Государственный строй – демократия, все должности выборные, включая священников, при выборном несменяемом «князе». Мужчины и женщины имеют равные права и обязанности, получают одинаковое образование. Принята веротерпимость, но атеизм запрещен, и его сторонники изгоняются с острова.

Образование без схоластики, построено на сочетании теории и практики. Граждане проходят военную подготовку, но армия наемная.

Сегодня представления социалистов-утопистов выглядят наивно, но многие принципиальные идеи получили частичное воплощение. В значительной части реализованы положения об общественной собственности, демократии, веротерпимости, равенстве мужчин и женщин, сокращении рабочего времени. Ретроспективный анализ взглядов социалистов-утопистов свидетельствует об их научной состоятельности и о том, что мир медленно, но неуклонно развивается по пути социализма.

Петр I.

Осуществил масштабные реформы практически во всех сферах жизни, которые преобразили страну. Самостоятельно стал править страной с 1689 г.



Петр I Великий (1672–1725 гг.) –
российский царь (1682–1721 гг.)
и император всероссийский
(1721–1725 гг.).

Административно-управленческая реформа. Главные ее меры – ликвидация Боярской Думы и переход к министерскому управлению через систему коллегий. Для чиновников была введена иерархическая «Табель о рангах». Страна была разделена на 8 больших губерний. Усилилась централизация власти в форме абсолютной монархии, повысилась ее эффективность, что было особенно важно после начавшихся смут в конце XVII века.

Военная реформа. Военные неудачи, особенно в войне со Швецией, требовали модернизации армии по европейскому образцу, что и было осуществлено Петром I в течение двух десятилетий. Созданы современная армия и во-

енно-морской флот, благодаря чему одержана победа над сильнейшей в Европе шведской армией, присоединена часть Прибалтики и осуществлена вековая цель России — выход к Балтийскому морю.

Экономическая реформа. Она носила широкий характер и была направлена прежде всего на развитие промышленности и торговли как административно-фискальными методами (до 40% средств на создание мануфактур выделено из казны), так и путем стимулирования деятельности промышленных и торговых предприятий (наделение земельными ресурсами, прикрепление рабочих к предприятиям, госзаказы и т.д.). Если за весь XVII век было построено 30 мануфактур, то за I четверть XVIII около 300. Были проведены денежная и налоговая реформы, другие мероприятия, содействовавшие развитию экономики. Осуществлялась политика меркантилизма и в последние годы правления — протекционизма.

Культурно-образовательные реформы. Первыми мероприятиями в этом плане были введение нового календаря (1700 г.), европейской одежды и обычая, расширение образования от создания типографий, газет, выпуска учебников до создания Академии Наук (1724 г.). Расширялось светское образование, церковь была фактически подчинена государству.

Невозможно однозначно оценивать реформы Петра, так как были и неудачи, особенно в первый период его правления, а преобразования достигались ценой больших тягот и жертв, были и восстания населения. Но общий результат реформ Петра I следует признать заметно положительным, о чем говорят факты. Россия превратилась в одну из могущественных европейских держав, зародилась и получила развитие современная промышленность, получили развитие образование и наука. Страна из застоя и смут перешла к развитию, что в истории удавалось далеко не многим руководителям.

Екатерина II .

Екатерина II — российская императрица, своими делами по праву заслужившая титул «великой». В мире,

пожалуй, она была наиболее достойной женской-правительницей.

Став императрицей уже в зрелом возрасте, обладая нелегким опытом жизни в России, удовлетворительным образованием и здравым умом, она быстро поняла, что может успешно править, лишь поставив во главу своей деятельности служение стране, и придерживалась этого принципа все годы правления. Особо следует отметить, что она, будучи по рождению немкой, хорошо овладела русским языком, всю жизнь занималась самообразованием, изучая мировую и русскую культуру, даже писала сочинения на русском языке. Уже при жизни ее дела и личность подвергались грязной клевете, вызванной завистью, в чем как всегда особо усердствовали представители Англии. Но в историю период ее правления вошел как эпоха «просвещенного абсолютизма». В проводимой политике она продолжила реформы Петра I, осуществляя их в более мягкой форме. Кратко можно выделить следующие.

В управлении была проведена реформа Сената с разделением на 6 департаментов (1763 г.), секуляризация церковных земель (1764 г.), губернская реформа (1775 г.), полицейская реформа (1782 г.). Отменено гетманство на Украине, вызывавшее междуусобицы, и укреплено местное управление. Проведена городская реформа для благоустройства городов, издана «Жалованная грамота дворянству» о расширении привилегий.



Екатерина II Великая (1729—1796 гг.) — императрица Всероссийская с 1762 по 1796 год

В экономике были расширены права на экономическую деятельность: разрешение всем заниматься промыслом (1767 г.), открывать предприятия без особого разрешения чиновников (1775 г.). В сфере внешней торговли дважды снижались вывозные тарифы, с 60-100% в 1757 г. (при Елизавете) до 30% в тарифе 1766 г. и до 10%, лишь для некоторых товаров до 20-30 % в тарифе 1782 г. Были отменены некоторые внешнеторговые монополии, разрешен вывоз зерна, что привело к сильному росту цен на хлеб (в 7-8 раз к 1788 г.) и частично к голоду. С 1769 года впервые был наложен выпуск бумажных денег — ассигнаций, в 1770 году Дворянский банк начал приём вкладов на хранение. Проводилось государственное регулирование цен (например, на соль). Запрещена продажа крепостных крестьян за долги. Число крупных мануфактур увеличилось с 663 в 1767 г. до 1200 к концу века. Однако большие расходы на войны и строительство, благоустройство покрывались за счет внешних займов (к концу правления свыше 200 млн. рублей). Следует признать, что наряду с ростом экономики и благосостояния были и серьезные неудачи.

В образовании и культуре расширялось количество образовательных и культурных учреждений, появилось женское образование, вольные типографии, развивались живопись и театры, научные учреждения. Открытие «народных училищ», больниц, приютов, воспитательных домов для беспризорных, помощь вдовам. Прекращено преследование старообрядцев, строились религиозные учреждения разных конфессий.

Время правления Екатерины Великой нередко называют «золотым веком» Российской империи, и для этого есть основания. Численность населения за 30 лет увеличилась почти вдвое (с 23 до 37 млн человек), присоединены обширные земли Северного Причерноморья, Крым, восточные области Польши, населенные в основном украинцами и белорусами. Значительно выросло промышленное и сельскохозяйственное производство, внутренняя и внешняя торговля, благосостояние большей части населения, улучшилось положение крестьянства; создана прочная база для будущего развития.

Россия стала одной из могущественнейших и стабильных стран мира.

Александр III.

За императором Александром III закрепилось определение: «царь-миртворец», а его дела характеризуют термином «контрреформы». Как показала история, его «контрреформы» принесли России больше пользы, чем реформы предыдущих государей. За недолгое правление (13 лет). Александр III добился успехов благодаря трем выдающимся качествам своего характера (личности): — здравому уму; — высоким этическим принципам; — твердой воле.

Политический курс Александра III можно охарактеризовать кратко: сначала порядок, а потом либеральные реформы. Этот курс был реализован, к несчастью для страны не полностью, благодаря следующим мероприятиям.

Решительная борьба с революционными настроениями и терроризмом внутри страны. Уже вскоре после убийства императора-реформатора Александра II, 30 апреля 1881 г., издан манифест «О незыблемости самодержавия», с призывом к населению честному служению императору и государству, к искоренению крамолы, утверждению веры и нравственности, искоренению коррупции, наведению порядка в управлении. Для исполнения положений манифеста министры-либералы были заменены профессионалами-реформаторами (С.Ю. Витте, И.А. Вышнеградский, Н.Х. Бунге и др.), которые благодаря воле императора и разумным мерам развернули страну от сползания в анархию к бурному экономическому росту и упрочению порядка. Были



Александр III (1845 — 1894 гг.) —
император Всероссийский
(1881 — 1894 гг.)

приняты указы об ограничении автономии университетов, усилении цензуры и контроля над местным самоуправлением. Особое значение имела судебная реформа, в результате которой ограничена компетенция суда присяжных и отменены мировые суды: для оценки необходимости этих мер достаточно напомнить, что суды присяжных оправдывали цареубийство, а мировые суды были поражены коррупцией, особенно взяточничеством. Эти и другие меры привели к спаду терроризма, анархии, произвола в местном самоуправлении и временному упрочению порядка.

Экономические реформы. Был проведен ряд мероприятий по улучшению положения крестьянства и рабочих: снижение выкупных платежей за землю и имущество, отмена подушной подати, принят ряд законов по облегчению положения рабочих (например, в 1882 году запрещен детский труд до 12 лет, а труд детей от 12 до 15 лет был ограничен 8 часами; в 1885 году был запрещен ночной детский и женский труд). В 1886 году был введен рабочий закон, резко ограничивавший штрафы с рабочих, к тому же они теперь шли не в хозяйственный карман, а в особый фонд, из которого рабочие получали пособия в случае болезни или травмы на производстве. Для рабочих были введены расчетные книжки, куда записывались условия их найма. За соблюдением всех этих законов должна была следить фабрично-заводская инспекция, созданная специально с этой целью. Открыты Крестьянский и Поземельный банки, запрещены продажа и залог земли — с целью укрепления крестьянской общины. Правительство усилило покровительство отечественной промышленности (знаменитая торговая война с Германией), строительству железных дорог, по темпам развития тяжелой промышленности Россия вышла на первое место в мире, был упорядочен сбор налогов. К 1893 г. доходы России превысили расходы на 100 млн. рублей, что дало возможность в 90-х годах ввести золотой рубль, самую прочную валюту в мире.

Реформы в образовании, здравоохранении, развитие культуры. Развитие образования в России при Александре III продолжалось высокими темпами, вопреки распространяющейся десятилетиями лжи либералов; но акцент был сделан

на открытие церковно-приходских школ, число которых увеличилось с 4,4 тыс. в 1884 г. до 30 тыс. к концу царствования, а количество учеников почти в 10 раз, до 1 млн. человек. Всего же школы в империи посещали 3 млн детей, а количество грамотных составляло 21% всего населения. Про «Серебряный век» российского искусства можно и не напоминать подробности. Оценивая непредубежденно результаты недолгого правления императора Александра III, можно сказать, что он подготовил страну к дальнейшему мощному развитию, и если бы не слабость характера его сына Николая II, который скандалов своей жены боялся больше, чем недовольства Государственной Думы, Российская империя уже в I-й половине XX века стала первой державой мира. Видимо, уместно в заключение напомнить одну из основательных фраз столь достойного руководителя России: «Если Запад ругает Россию, значит все правильно делаем!»

Тейлор Ф.У.

Важнейшие научные работы: «Управление фабрикой» (1903 г.); «Принципы научного менеджмента» (1911 г.).

Цель работ Тейлора — обеспечить максимальную прибыль владельцу предприятия за счет максимально напряженного труда работников.

Его научная заслуга в том, что Тейлор первый систематизировал различные прогрессивные подходы к организации труда. Важнейшими среди них (иногда ошибочно называют принципами) стали:

1. Функциональный отбор и расстановка кадров в соответствии со способностями;



Тейлор Ф.У. (1856–1915 гг.),
основоположник школы
научной организации труда,
американский инженер,
организатор управления
бизнесом

2. Строгое разделение труда и обязанностей (что на практике существовало не всегда);
3. Нормирование и ранжирование труда на основе хронометража, инструктажа, обучения по операциям.
4. Четкая система стимулирования труда, составление программы мотивации.
5. Стандартизация работ.
6. Функциональное разделение управленческих обязанностей.
7. Взаимодействие управленческого персонала с рабочими.

Генри Форд.

Развил и принципиально усовершенствовал систему научной организации труда. В отличие от Тейлора уделял большое внимание социальным вопросам, связанным с работой и бытом работников.



Генри Форд (1863—1947 гг.) — выдающийся американский менеджер, талантливый инженер и ученый (получил 161 патент), руководитель всемирно известной компании, общественный деятель

Создал самостоятельно автомобиль, в 1903 г. открыл собственную фирму и организовал массовое поточное производство автомобилей на основе конвейерной сборки, стандартизации.

В результате высокой организации труда добился к 1914 г. гигантского роста производства и снижения себестоимости, так что легковые автомобили Форда продавались в 1918 г. всего за 290 долларов, в то время как автомобили конкурентов продавались за 2100 долларов.

Г. Форд представлял собой уникальную личность в условиях США,

вероятно и всего капиталистического мира, не только благодаря инженерным и деловым способностям, но и невиданной для предпринимателей социальной ответственности. Рабочие на его заводах получали вдвое большую заработную плату, чем у конкурентов. На предприятиях Форда впервые была введена 6-часовая рабочая неделя и 8-часовой рабочий день, оплачиваемый отпуск. Форд ввел также минимальную заработную плату, создал систему льгот и социологическую службу для персонала, организовал училища ремесла и собственные школы. За эти революционные изменения в пользу работников предприниматели его ненавидели и, судя по всему, ненавидят до сих пор, во всяком случае, современные олигархи, обогатившиеся за счет финансовых спекуляций и ограбления других стран, в информационном поле затмили его. Вероятно, это сегодня главные «герои» буржуазного рынка.

Между тем Г. Форд в своей книге «Моя жизнь, мои достижения» еще в 1924 г. написал, что бизнес, — это не спекуляции на рынке, ибо они не создают блага, бизнес — это работа, дело. Но «не везет» сегодня с деловыми людьми не только нашей стране, но и США, потому и покатились они вниз. Попытка президента Д. Трампа вернуть промышленное производство в США закончилась его отставкой, победила финансовая олигархия. Тем не менее научно-практическое наследие Г. Форда получило развитие в работах представителей «Школы человеческих отношений», «Поведенческой школы» и руководителей многих компаний, особенно японских.

Столыпин П.А.

Столыпин П.А., несмотря на аристократическое происхождение, прошел трудовую жизненную школу: окончил Санкт-Петербургский университет, защитил ученую степень кандидата естественных наук и перешел на государственную службу, которую исполнял ответственно и с полной отдачей своих высоких способностей. В 1902—1903 гг. стал губернатором Гродненской губернии, в 1903—1906 гг. губернатором Саратовской губернии, где особо проявил себя в наведении порядка в период разгула эсеро-анархистских и крестьянских волнений. Его способности были оценены,



Столыпин П.А. (1862—1911 гг.) — премьер-министр Российской империи (1906—1911 гг.), выдающийся реформатор, государственный деятель, великий русский патриот

Уместно отметить, что благодаря его деятельности экономика России развивалась в 1907—1913 годах вдвое быстрее, чем в главных европейских странах, а в предвоенные годы даже быстрее, чем экономика США. В должности главы правительства Столыпин провёл целый ряд законопроектов, которые вошли в историю как столыпинская аграрная реформа, главным содержанием которой было введение частной крестьянской земельной собственности и переселение избыточного крестьянского населения на свободные земли Сибири и некоторых других территорий.

Для подавления террористической деятельности т.н. «революционеров» (эсеров, большевиков и прочих преступников, которые в течение 1905—1907 годов осуществили десятки тысяч террористических актов и убили более 9 тысяч человек) был принят закон о военно-полевых судах, который ужесточал наказание за совершение тяжких преступлений.

и Столыпин назначается в 1906 г. на ответственный пост министра внутренних дел в период разгула т. н. революции 1905—1907 гг., а вскоре назначен председателем Совета министров после распуска Государственной Думы I созыва.

В российской истории начала XX века известен в первую очередь как реформатор и государственный деятель, сыгравший значительную роль в подавлении революции 1905—1907 годов и осуществлении комплекса административно-хозяйственных реформ, придавших позитивный характер развитию России.

В русле «успокоения» страны была распущена агрессивная II Государственная Дума и проведена реформа избирательного законодательства, на основе которого избрана III Государственная Дума. Подготовлена была также реформа полиции.

Террористы убедились, что революционные настроения пошли на спад, и сосредоточили усилия на физическом устранении Столыпина: было совершено 11 покушений, и в результате последнего 14 сентября 1911 г. евреем Мордко Борговым, тайным агентом полиции, П.А. Столыпин был убит. Так «пятая колонна» вредила России и шла к захвату власти.

Анри Файоль.

В 1916 г. А. Файоль выпустил книгу «Общее и промышленное управление», ставшую на многое десятилетий основным учебным пособием по управлению. Выделил управление как особый вид деятельности, включающий следующие обязательные функции: — планирование; — организовывание; — распорядительство; — координацию; — контроль.

Файоль создал теорию управления организацией, управления в целом. Файоль включал в управление следующие общие виды деятельности, иногда ошибочно называемые принципами: — производственную; — коммерческую; — финансовую; — кредитную; — учетно-финансовую.

Особенно обстоятельно Файоль разработал систему принципов, включив в нее до 14 принципов, причем учел не только традиционные, основные для англосаксонских ученых, но и новые, только формирующиеся в советской школе управления, из которых заслуживают особого упоми-



Анри Файоль (1841—1925 гг.) — основатель школы научного управления, французский инженер

нания: — подчинение частных интересов общим (по значимости советский принцип); — вознаграждение по труду; — справедливость.

К ним можно добавить и принцип планирования, играющий важнейшую роль во всех видах деятельности, который Файоль включил в функции. В действительности принцип планирования реализуется как отдельная функция, так и в составе других функций и видов деятельности. Можно сказать, что он осознал важнейшую роль планирования, поставив его среди функций на первое место, но недооценил его универсальное значение. Сформированная А. Файолем школа управления вышла за рамки управления бизнесом и по праву называется нередко классической.

Кейнс Джон Майнард

Кейнс — сторонник активного государственного вмешательства в экономику. Главный труд — «Общая теория занятости, процента и денег» (1936 г.)



*Кейнс Джон Майнард
(1883—1946 гг.) — выдающийся
английский экономист,
основатель одного из ведущих
направлений западной
экономической теории —
кейнсианства*

На основе анализа развития капитализма и с учетом опыта восстановления экономики в СССР Кейнс пришел к выводу, что кризисы, безработица, инфляция свойственны рынку, и для обеспечения стабильного развития необходимо государственное вмешательство. Кейнс обосновал необходимость государственного вмешательства в экономику, формы и методы, по существу, заложил основу теории «смешанной экономики».

Выступал за использование государством

фискальной и денежно-кредитной политики для предотвращения рецессий и кризисов. По существу, после Второй мировой войны все государства Запада использовали его рекомендации.

Кейнс обратил особое внимание на зависимость развития экономики от размера капиталовложений, что безусловно было известно и ранее, но рассматривалось в ряду других факторов, как следствие оживления спроса. Для обоснования величины зависимости роста экономики от инвестиций Кейнс использовал *мультипликатор инвестиций*, равный обратной величине предельной склонности к сбережению. При этом он опирался на сформулированный им основной психологический закон, согласно которому люди при росте уровня своих доходов склонны увеличивать своё потребление, но не в меру роста доходов, а в меньшей степени. Закон этот весьма сомнителен, поскольку справедлив лишь отчасти и далеко не для всех людей, но произвел впечатление благодаря пиару, и в литературе используется до сих пор.

Главная заслуга Кейнса заключается в том, что он разумно оценил высказанную задолго до него критику недостатков капитализма и опыта СССР, необходимость государственного управления экономикой.

Гэлбрейт Джон.

Гэлбрейт критиковал капиталистическое «общество потребления» за неоправданное богатство одной части населения и нищету другой части. В погоне за наживой это общество тратит излишне много на производство потребительских товаров и недостаточно — на об-



Гэлбрейт Джон (1908—2006 гг.) —
американский экономист
институционального
и кейнсианского течений,
один из видных экономистов-
теоретиков XX века

щественные нужды и инфраструктуру. Считал, что на рынке нет свободной конкуренции, реально управляют топ-менеджеры и техноструктура.

Оценивая современное общество, Гэлбрейт пришел к выводу, что путем трансформации капитализм и социализм превращаются в «постиндустриальное» общество, в котором наука становится непосредственной производительной силой, а главную роль играет непроизводственная сфера. Решающим фактором развития, по мнению Гэлбрейта, становятся техника и технология (с чем в принципе невозможно согласиться, поскольку в человеческом обществе главным фактором развития всегда будет человек).

В предвидении будущего Гэлбрейт оказался более удачен, характеризуя его как неоиндустриальное (или информационное), где главную роль будут играть знания, информация.



Сталин И.В. (1878–1953 гг.) – руководитель СССР (1922–1953 гг.), Генеральный секретарь ЦК ВКП(б) (1922–1934 гг.), Секретарь ЦК ВКП(б)-КПСС (1934–1953 гг.), Глава советского правительства (Председатель СНК – СМ СССР (1941–1953 гг.)

Основное произведение – «Новое индустриальное общество» (1967 г.)

Один из создателей «теории конвергенции» – сближения капитализма и социализма.

Сталин И.В.

Выдающаяся роль И.В. Сталина в российской и мировой истории признана практически всей мировой наукой и общественностью, и различия заключаются в том, как оценивают его дела. Море лжи распространяли и продолжают распространять про Сталина враги России, но правда побеждает. И сегодня, несмотря на смену поколений, более 70% на-

селения по опросам признают деятельность Сталина положительной, и лишь менее 20% отрицательной! Клеветники изображают его самым жестоким диктатором в истории: по официальным и подтвержденным историками данным, при единоличной власти Сталина (1929–1952 гг.) в СССР было расстреляно менее 1 млн. человек, включая уголовников. Ленин со своей революционной мафией уничтожил за 1917–1922 гг. от 10 и больше млн. человек. Ленин в борьбе за власть разрушил великую державу, а Сталин ее восстанавливал и строил, и все достижения СССР – заслуга Сталина как руководителя. Правильно оценил президент В. Путин и заложенную Лениным бомбу под СССР в виде права республик на выход из СССР, чего не хотел Сталин. Таковы факты.

В 1924 г. ввиду спада международного революционного движения Сталин выдвинул идею «построения социализма в отдельно взятой стране» и осуществлял ее. Сталин сформулировал новую стратегию развития страны – стратегию форсированной индустриализации и коллективизации. Он выступал против позиции «восстановления экономики вернувшись к рыночным рычагам управления экономикой».

В 1931 г. И.В. Сталин произнёс пророческие слова: «Мы отстали от передовых стран на 50-100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут». Как в воду глядел, через десять лет началась война!

Нет возможности в кратком обзоре даже перечислить все достижения СССР под руководством Сталина, но надо назвать следующие важнейшие.

Сталин объявил 1929 год годом «великого перелома». Стратегическими задачами государства были объявлены индустриализация, коллективизация и культурная революция. И в развитии промышленности был совершен невиданный в мире рывок: по объему продукции промышленности СССР к 1940 г. вышел на второе место в мире (после США). Начался и рост в сельском хозяйстве после обвала в начале 1930-х годов. Значительно повысился уровень образования населения, создана лучшая в мире

система образования: даже президент самой хвастливой страны – США, Дж. Кеннеди сказал, что «Космос мы проиграли русским за школьной партой». О достижениях науки, база которых была сформирована при Сталине, хорошо известно.

Еще стремительней был успех в здравоохранении. Число врачей в 1914 г. составляло 24 тыс., а в 1940 г. – уже 135 тыс., и в 50-х годах XX века система здравоохранения стала лучшей в мире. Нельзя забывать и о том, что образование и здравоохранение в СССР были бесплатными.

Под руководством Сталина была одержана величайшая победа и во Второй мировой войне, возвращены в состав СССР значительные территории Российской империи.

Вероятно, самое главное достижение СССР под руководством Сталина: в стране была социальная справедливость, чего нет при капитализме. Отдельные страны с рыночной экономикой сумели создать общество, в котором относительно высокий уровень социальной справедливости, но это уже не капиталистическое общество, а полусоциализм.

Не стоит забывать и такое напутствие Сталина: «Помните: сильная Россия миру не нужна, никто нам не поможет, рассчитывать можно только на свои собственные силы. Я сделал, что мог, надеюсь, вы сделаете больше и лучше. Будьте достойны памяти наших великих предков!»

**Семинары школы управляемой экономики
(2012–2014 гг.)**

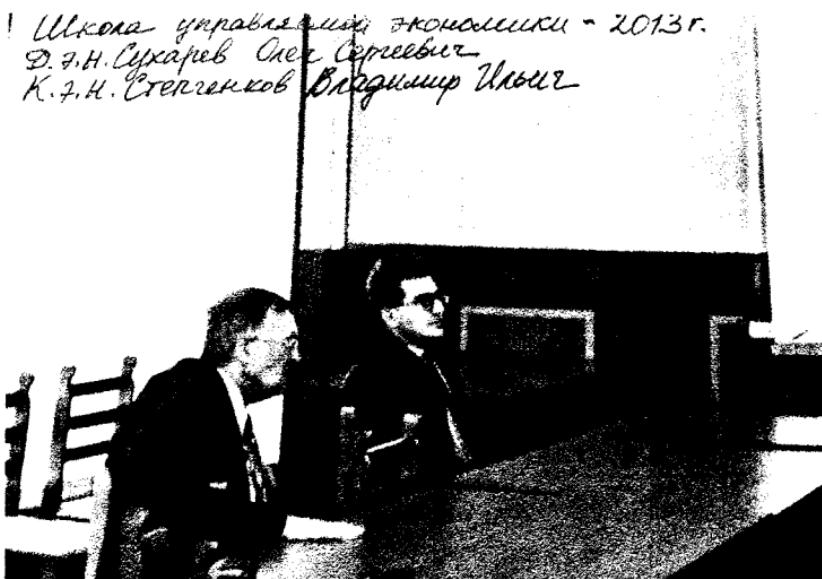


Воронин Ю.М. д.э.н., профессор



Лабзунов П.П., д.э.н. координатор «Школы управляемой экономики».

Школа управляемой экономики - 2013г.
Д.Ф.Н. Сухарев Олег Сергеевич
К.Ф.Н. Степченков Владимир Ильич



Сухарев О.С., д.э.н., профессор, Степченков В.И., к.э.н.



Губанов С.С., Кулаков А.Г. д.э.н., профессора



Островский А.В., Анисимов А.Н., д.э.н., профессора



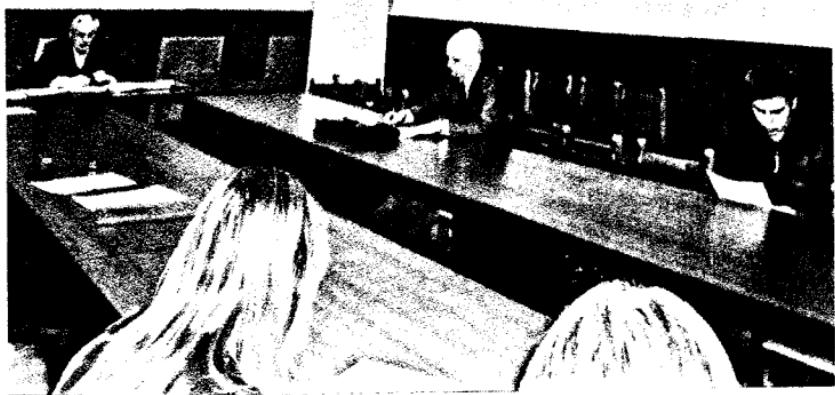
Макаренко М.В., д.э.н., профессор

Школа управляющей экономики: д.э.н. Анисимов
Александр Николаевич



Анисимов А.Н., д.э.н., профессор

19. З.Н. Николаев Игорь Алексеев
Аспирант Муратов Александр Владиславов



Николаев И.А., д.э.н., Профессор, Муратов А.В., аспирант

19. З.Н. Калыбанов Курманжан
Аспирант Муратов Александр Владиславов



Калыбанов К.Ю., д.э.н.



Афонина И.А., к.э.н., Котоврасова М.И., к.э.н.

К.Э.Н. Еленич Галина Ивановна
К.Э.Н. Афонина Ирина Александровна



Еленич Г.И., к.э.н., Афонина И.А., к.э.н.



Нийтэхим, 2000 г. семинар докладчик Лабзунов П.П.

Научно-популярное издание

Петр Павлович Лабзунов

**ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИКОЙ**

*Редактор Е.С. Иванова
Художник Е.В. Максименкова*

Смотрите книжные новинки на сайте <https://Rodina-izdat.ru>

ООО «Издательство Родина»

Оптовая торговля:

ООО «Издательство Родина» +7 (495) 617-0825, 617-0952

Сайт: Rodina-izdat.ru

Электронная почта: info@rodina-kniga.ru

Сдано в набор 28.12.20. Подписано в печать 25.01.21

Формат 84x108 1/32.

Печать цифровая. Тираж 1000 экз. Заказ № .