

Министерство образования Российской Федерации

Алтайский государственный технический  
университет им.И.И.Ползунова

# **НАУЧНОЕ ТВОРЧЕСТВО СТУДЕНТОВ И СОТРУДНИКОВ**

61-я научно-техническая конференция студентов,  
аспирантов и профессорско-преподавательского  
состава

**Часть 3.  
ИНЖЕНЕРНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
ЭКОНОМИКА**

Барнаул – 2003

ББК 784.584(2 Рос 537)638.1

61-я научно-техническая конференция студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. Часть 3. Инженерно–экономический Факультет. Экономика. / Алт.гос.техн.ун-т им.И.И.Ползунова. – Барнаул: изд-во АлтГТУ, 2003. – 93 с.

В сборнике представлены работы научно-технической конференции студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава Алтайского государственного технического университета, проходившей в апреле 2003 г.

Ответственный редактор к.ф.–м.н., доцент Н.В.Бразовская

© Алтайский государственный технический университет им.И.И.Ползунова

## СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ»

### ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ.

Коптева Е. В. – студентка гр. М – 21  
Бессонов Е. Н. – научный руководитель

Банк — неперенный атрибут товарно-денежного хозяйства. Исторически они шли «рука об руку»: начало обращения денежной формы стоимости можно считать и началом банковского дела, а степень зрелости, развития банковской деятельности всегда так или иначе соответствовала степени развития товарно-денежных связей в экономике.

Банк — кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Если в стране в достаточном количестве имеются действующие банки, кредитные учреждения, а также все те экономические организации, которые выполняют отдельные банковские операции, то можно говорить о наличии банковской системы. Помимо них, в банковскую систему входят также специализированные организации, не осуществляющие банковских операций, но обеспечивающие деятельность банков и кредитных учреждений: расчетно-кассовые и клиринговые центры, фирмы по аудиту банков, дилерские фирмы и т. д.

Банковская система в качестве составной органической части входит в большую систему—экономическую систему страны. Это значит, что деятельность и развитие банков следует рассматривать в тесной связи с производством, обращением и потреблением материальных и нематериальных благ.

Банковские системы используются для решения текущих и стратегических задач:

- обеспечения экономического роста;
- регулирования инфляции;
- регулирования платежного баланса.

Действующие в стране банки могут иметь одноуровневую и двухуровневую организацию.

Одноуровневый вариант может быть реальным, когда в стране еще нет центрального банка либо есть только одни центральные банки. В этом случае говорить о банковской системе еще рано. Банковская система как элемент цивилизованной рыночной экономики может быть только двухуровневой. Один уровень, или ярус, первый, верхний,— это центральный банк. Другой уровень, или ярус, второй, нижний, базовый,—коммерческие банки и кредитные учреждения. При этом центральные банки являются главным звеном денежно-кредитных систем практически всех стран, имеющих банковские системы. Выделение из общего ряда банков одного из них на роль центрального означает начало формирования двухуровневой банковской системы, на верхнем уровне которой располагается центральный банк.

Необходимость создания двухуровневой системы банков обусловлена противоречивым характером рыночных отношений. С одной стороны, они требуют свободы предпринимательства и распоряжения финансовыми средствами, и это обеспечивается элементами нижнего уровня—коммерческими банками. С другой стороны, этим отношениям необходимо определенное регулирование, контроль и целенаправленное воздействие, что требует особого, института в виде центрального банка. Создание центральных банков с функцией регулирования кредитно-денежных отношений позволило эффективно обуздать стихию рынка при сохранении свободы частного предпринимательства.

В разных странах на центральный банк могут возлагаться различные функции, однако он всегда является органом регулирования, сочетающим черты банка и государственного ве-

домства. Центральный банк — прежде всего посредник, осуществляющий связь между государством и остальной экономикой через банки.

#### *Минусы банковской системы РФ*

В настоящее время основной проблемой является преобладание государственной собственности на банки. До 80 % уставных фондов коммерческих банков составляют вклады государственных предприятий, которые являются скрытой государственной собственностью. В банковском деле запрещена муниципальная собственность. Очень низка доля кооперативной собственности и вкладов мелких акционеров. Чрезмерно высоки вложения в уставные фонды банков со стороны крупных юридических лиц. Наблюдаются лишь единичные случаи иностранной и совместной собственности.

Банк России находится в федеральной собственности. Мировая практика показывает, что в собственности на Центральный Банк могут принимать, кроме государства, и другие стороны. Банк России имеет излишнюю сеть низовых учреждений. В западных странах количество отделений Центрального Банка составляет ничтожно малый процент по сравнению с количеством кредитных учреждений.

Многие коммерческие банки в России, по существу, таковыми не являются. Они недокапитализированы, часть их не выполняет минимального набора операций, необходимого в международной практике, чтобы считаться банком. Кроме того, большая их часть находится в плачевном финансовом состоянии и плохо регулируется. Не проведено разделение банков и небанковских кредитных учреждений. Для современной российской экономики должна быть выбрана агрессивная модель поведения банка.

Агрессивный банк - обычно универсальный, имеет тесные связи с предприятиями и выполняет нетрадиционные банковские операции, ускоряя становление новых рынков.

В западных странах плотность банковской сети гораздо выше, чем в России, где во многом сохранилась "монобанковская" структура. Отсутствует альтернатива у клиентов: один банк или его филиал - один административный район. Особенно низка плотность банковской сети в развивающихся восточных и северных районах России.

*Реформа национальной банковской системы может основываться на трех принципиальных подходах (сценариях), хотя и очевидно, что дальнейшее ее развитие будет сочетать в себе все направления, лежащие в основе этих подходов*

**Первый** - самостоятельный выход банков из кризиса. Очевидно, что на восстановление российской банковской системы понадобится значительное время. Ряд коммерческих банков, несмотря на имеющиеся убытки, реализуют агрессивную стратегию, направленную на привлечение новых клиентов, и за счет их средств решают проблемы с ликвидностью. Другие, главным образом крупные кредитные учреждения, открывают новые банки. При этом в старом банке остаются все «неперспективные» активы и пассивы, а крупные корпоративные клиенты переводятся на расчетно-кассовое обслуживание в новый банк. Неработающие активы (государственные и муниципальные ценные бумаги, подлежащие реструктуризации) и замороженные пассивы (средства физических и юридических лиц) остаются в старом банке до завершения реструктуризации государственных облигаций, часть депозитов физических лиц переводится в Сбербанк РФ.

**Второй** - расширение участия внешнего капитала на банковском сегменте. Опыт работы зарубежных банков на российском рынке нельзя назвать удачным. Иностранные инвестиционные структуры понесли огромные убытки в результате объявленной реструктуризации рынка ГКО/ОФЗ, а вопрос о репатриации оставшихся средств не решен до сих пор. Российские долговые обязательства, номинированные в иностранной валюте, находятся под угрозой дефолта либо оцениваются как чрезвычайно рискованные. Некоторая активность по предоставлению кредитов предприятиям, отмеченная в конце 90-х годов, также сведена на нет.

Для большинства иностранных банков российский рынок не представляет особого интереса, за исключением двух случаев. Во-первых, банки, понесшие значительные потери и не имеющие возможности провести фиксацию убытков и возврата оставшихся средств, будут вынуждены присутствовать на российском рынке - в частности, в случае обмена государст-

венных (равно как и муниципальных) облигаций на другие государственные бумаги, либо акции российских компаний или в случае невозможности репатриации остатков средств. Во-вторых, банки, преследующие стратегические интересы, могут открыть, помимо представительств, небольшие отделения с ограниченной областью деятельности.

**Третий** - государственная поддержка банковской системы. Властями были обнародованы несколько планов стабилизации банковской системы, однако конкретных практических действий предпринято не было. Вызвано это следующими причинами:

- отсутствием общего правительственного плана макроэкономической стабилизации и среднесрочной экономической программы;
- стабилизация в настоящий момент банковской системы, как это ни парадоксально, усилит общую финансовую нестабильность.

Активное участие денежных властей в восстановлении банковской системы имеет и ряд положительных моментов, к которым можно отнести следующие:

- контроль за финансовыми потоками. Расширение участия правительства и Центробанка в крупных коммерческих банках позволит расширить кредитование предприятий реального сектора;
- значительная устойчивость конъюнктуры на финансовых рынках, поскольку снизится объем спекулятивного капитала;
- сокращение вывоза капитала из России в результате ужесточения государственного контроля;
- привлечение ресурсов для федерального бюджета, в частности размещение государственных ценных бумаг, со сравнительно низкой доходностью.

## ПРОБЛЕМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИИ

Ерко Н.С. — студентка гр. ГМУ-21  
Бессонов Е.Н. — научный руководитель

Налоги — это обязательные платежи, взимаемые центральными и местными органами власти с юридических и физических лиц на основе специального налогового законодательства, это одно из средств регулирования экономических процессов, хозяйственной жизни. По-настоящему действенная налоговая система должна строиться как единый, взаимосвязанный и комплексный документ в форме Налогового кодекса, в котором была бы отражена вся совокупность налоговых отношений в России.

Предлагается совершенствовать систему налогообложения по следующим направлениям:

1. Высокая прогрессивность обложения особо высоких, спекулятивных доходов;
2. Установление необлагаемого минимума для получателей особо низких доходов;
3. Льготное налогообложение основных продуктов потребления;
4. Льготное налогообложение производственного сектора (налоги на прибыль) и низкооплачиваемого наёмного труда (социальными налогами);
5. Льготные режимы налогообложения для экспорта продукции перерабатывающей промышленности и высокотехнологичных отраслей;
6. Повышенное налогообложение прибыли и доходов, вывозимых за рубеж не на цели содействия экспорту товаров и услуг;
7. Особо льготный налоговый режим для инвестиционной деятельности, особенно для вложений в высокотехнологичные и наукоёмкие отрасли;
8. Введение системы экологических платежей, охватывающей все виды негативного воздействия на окружающую среду;
9. Введение «энергетического акциза»;
10. Прекращение налогообложения малого бизнеса;

11. Масштабная перестройка налогового процесса, совершенствование отношений с налогоплательщиками;
12. Выравнивание условий налогообложения, которое может быть обеспечено отменой всех необоснованных льгот, устранением деформаций в правилах определения налоговой базы по отдельным налогам;
13. Упрощение налоговой системы, осуществляемое, в том числе, посредством совершенствования контрольной работы налоговых органов;
14. Создание системы единого общегосударственного Реестра налогоплательщиков;
15. Объединение на основе налогового учёта всех видов государственного учёта, включая паспортный.

Все эти цели и задачи должны быть сформулированы в рамках Государственной налоговой доктрины России, а методы и средства их решения — в общей концепции налоговой политики и основных направлений развития налоговой системы России. В этих документах можно будет не только обозначить и закрепить основные направления развития налоговой службы, затрагивающие процесс модернизации и совершенствования её структуры, но и сформировать условия, обеспечивающие наиболее полное выполнение возложенных на неё задач с учётом тенденций развития налогово-бюджетной системы и национальной экономики в целом.

Переориентация функции налоговой системы с фискальной на стимулирующую позволит без ущерба для экономики в полной мере использовать налоговые рычаги государственного регулирования, создавая предпосылки для экономического роста и притока инвестиций в производственную сферу, что, в свою очередь, позволит создать надёжный фундамент для обеспечения стабильных поступлений в казну государства.

## ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Качина А.Н – студент группы ГМУ-21  
Бессонов Е.Н. – научный руководитель

Экономический рост – центральная экономическая проблема, стоящая перед всеми странами. По его динамике судят о развитии национальных экономик, о жизненном уровне населения, о том, как решаются проблемы ограниченности ресурсов.

Экономический рост определяется множеством факторов, важнейшим из которых являются: факторы предложения, факторы спроса и факторы распределения.

В зависимости от факторов роста строятся модели экономического роста. Их две: многофакторная и двухфакторная.

В отношении рецессии 1994-1998 годов, очевидно, что самые главные (критические) препятствия в России для экономического роста создавали ошибки государства в бюджетной сфере и денежной политике. На примере многих стран можно видеть, что макроэкономическая ситуация и экономическая политика властей имеют решающее значение для экономического роста (по крайней мере для стран со слабой экономикой), а остальные условия обычно подтягиваются вслед за ростом, либо ухудшаются вслед за падением экономики. В 2001 году появились первые признаки того, что одной из причин макроэкономических проблем России является “голландская болезнь” – избыток валюты на валютном рынке, порождающий завышение курса рубля.

Но успешная посткризисная стабилизация, изменения в политическом руководстве вновь сделали актуальным вопрос о долгосрочной ориентации экономического развития страны.

Непредвзятый анализ свидетельствует, что в результате серьезных ошибок, допущенных в ходе “радикальных” реформ в России возникла крайне не рациональная хозяйст-

венная система, функционирование которой качественным образом отличается от функционирования нормальной рыночной экономики.

В нашей стране существует идеология максимального вытеснения государства из экономики.

Для перевода российской экономики в нормальный рыночный режим функционирования необходимо добиться решения ряда задач:

1. Коррекция прав собственности в корпоративном секторе.
2. Решение земельной проблемы. Действительно актуальной задачей сегодня является создание эффективной, исключая чиновничий произвол и коррупцию системы передачи государством природных ресурсов в аренду.
3. Монетизация экономики.
4. Государство и рынок. Важнейшее направление деятельности государства - создание и поддержание конкурентной среды; в этом контексте особое значение приобретает активная политика, нацеленная на развитие и подъем малого бизнеса. Чрезвычайно актуальна задача искоренения используемых властями методов управления экономикой, не совместимых с природой рыночной системы.
5. Укрепление рубля.
6. Роль государства в проведении активной промышленной политики. Необходимость вмешательства государства в экономические процессы предпочтительна тем, что ряд проблем в принципе не может быть решен на рыночной основе.
7. Финансовая и кредитно-денежная политика.
8. Государственная политика.

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ УЧЕНИЕ ДЖ.М. КЕЙНСА

Качина Е.Н – студент группы ГМУ-21  
Бессонов Е.Н. – научный руководитель

Если последняя треть XIX в. представлена в теории Запада в первую очередь именами А. Маршалла и Л. Вальраса, то первая половина текущего столетия ознаменована формированием экономической системы выдающегося английского экономиста Джона Мейнарда Кейнса (1883—1946). Именно Кейнс вывел западную экономическую теорию из состояния глубокого кризиса, именно он сумел представить наиболее убедительный ответ на вопрос, почему существует катастрофическое перепроизводство и что следует предпринять, чтобы не допустить его в дальнейшем. Кейнс во многом способствовал восстановлению престижа западной экономической науки, подорванного драматическими событиями «великой депрессии» 1930-х гг., а его учение на несколько десятилетий стало подлинным руководством к действию для правительств наиболее развитых капиталистических стран.

В 1936 г. Кейнс публикует книгу, принесшую ему мировую известность, под названием «Общая теория занятости, процента и денег». Острые критики автора направлены против неоклассической ортодоксии, согласно которой главной задачей и целью экономической теории является выбор наилучшего из вариантов по использованию ограниченных редких ресурсов (в соответствии с законами предельной полезности и предельной производительности).

Кейнс справедливо указывал, что такая постановка задачи предполагает редкость в качестве исходного пункта экономического анализа. Между тем в реальности наблюдались не столько ограниченность, сколько переизбыток ресурсов — массовая безработица, недогруженные производственные мощности, празднично лежащий капитал, нераспроданные товары и т. д. Поэтому прежде чем искать оптимальные варианты использования редких благ, экономист обязан ответить на вопрос: как от неполной занятости перейти к занятости полной?

Хотя план Кейнса и не был принят полностью американской стороной, но идеи об управлении межгосударственными расчетами в значительной степени способствовали созда-

нию Международного валютного фонда и Международного банка реконструкции и развития (1946). Вплоть до своей смерти Кейнс проявлял неизменный интерес к тем разделам экономической теории, которые были связаны с экономической политикой государства (проблемы финансов, занятости, социального обеспечения) и проблемами международных расчетов.

Приступая к изложению собственной системы взглядов, Кейнс считал необходимым подвергнуть критике ряд предрассудков, укоренившихся в современной ему западной экономической науке. Одним из таких предрассудков, несостоятельность которого в годы «великой депрессии» стала совершенно очевидной, был закон рынков Сея. Согласно воззрениям Сея, которые разделялись и неоклассиками, товаропроизводитель продает свой товар, чтобы купить другой, т. е. каждый продавец обязательно становится затем покупателем. Следовательно, предложение автоматически порождает соответствующий спрос, общее перепроизводство невозможно. Возможно лишь перепроизводство отдельных товаров, в отдельных отраслях (частичное перепроизводство), которое затем быстро ликвидируется.

Кейнс отвергал подобную позицию, указывая, что капиталистическая экономика основана не только на обмене товара на товар, она опосредована обменом денег. Деньги же — не просто вуаль, наброшенная на бартерные сделки. Денежный фактор играет весьма активную самостоятельную роль: накапливая денежные знаки, осуществляя функцию сбережения, экономические агенты сокращают совокупный объем платежеспособного спроса. Таким образом может возникнуть и реально возникает общее перепроизводство.

В критике доктрины Сея Кейнс указал лишь на внешнюю причину кризисов перепроизводства, при этом неисследованными остались более глубокие причины кризисов, порождаемые спецификой и противоречиями накопления капитала. Тем не менее, критика «закона рынков» Сея привела Кейнса к важному выводу: объем производства национального дохода, а также его динамика определяются непосредственно не факторами предложения (размерами применяемого труда, капитала, их производительностью), а факторами Эффективного (платежеспособного) спроса.

В противовес Сею и неоклассикам, считавшим, что проблема спроса (т. е. реализации общественного продукта) не является существенной и разрешается сама собой, Кейнс поставил ее в центр своих исследований, сделал исходным пунктом макроанализа. Факторы, лежащие на стороне спроса, по Кейнсу, решают дело в объяснении общего объема занятости. Излагая собственную позицию в данном вопросе, Кейнс полемизирует с последователем кембриджской школы профессором А. Пигу, автором книги «Теория безработицы» (1933).

Кейнс не оспаривал существования фрикционной и добровольной безработицы. Однако в условиях глубочайшей депрессии 30-х гг. он считал необходимым признать, что существует еще и вынужденная (недобровольная) безработица. Реальная заработная плата, по Кейнсу, зависит от спроса на труд, но, поскольку он ограничен, существуют безработные по неволе. Тезис Кейнса о вынужденной безработице связывал объем занятости с объемом спроса в масштабах всего общества (совокупным спросом), т. е. опять-таки подводил к учению о спросе как центральной проблеме макроанализа.

Почему же именно спрос, а не какие-то иные факторы, является решающим при определении уровня занятости? Отвечая на этот вопрос, Кейнс вводит понятия функций совокупного спроса и совокупного предложения. Первая функция определяется соотношением между ожидаемыми доходами предпринимателей и объемом занятости, вторая — между совокупными издержками и совокупной занятостью. Точка пересечения (Кейнс назвал ее «точкой эффективного спроса») как раз и определяет объем занятости в масштабах всего общества. Но поскольку в течение коротких периодов (а именно ими ограничил свой анализ Кейнс) функция предложения остается неизменной, занятость в решающей степени начинает зависеть от факторов спроса.

Эффективный спрос — это, по Кейнсу, совокупный платежеспособный спрос, определяющий объем занятости. Главными компонентами эффективного спроса выступают потребление и инвестиции.



Возрастание суммы средств, используемых для личного потребления, Кейнс считал устойчивой функцией прироста дохода.

При этом, если  $C$  — объем потребления, а  $Y$  — доход (оба члена функции измерены в одинаковых по размеру единицах, заработной платы), тогда соотношение  $\frac{\Delta C}{\Delta Y}$  (предельная

склонность к потреблению, определяющая наклон функции потребления) больше нуля, но меньше единицы и при возрастании  $Y$  последовательно убывает. Иными словами, с ростом дохода потребление абсолютно растет, но в меньшей степени, чем доход. Такой характер функции потребления Кейнс связывал с так называемым «основным психологическим законом», согласно которому с ростом дохода склонность к потреблению падает, а склонность к сбережению возрастает.

«Основной психологический закон» Кейнса отражает то реальное обстоятельство, что при возрастании дохода, идущего на потребление, все большая его часть расходуется на покупку дорогостоящих предметов длительного пользования и, следовательно, должна некоторое время накапливаться. За определенным порогом роста доходов индивид удаляется от положения наемного работника, тратящего большую часть дохода на личное потребление, и приближается к положению капиталиста, общественная функция которого состоит в накоплении капитала.

## СЕКЦИЯ "ЭКОНОМИКА ТРУДА"

### СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Тогузбаев Т. – студент гр. УП-11

Горбунова Т.Н. – научный руководитель

В 1989 г. в Восточной Европе произошли самые глубокие политические и экономические изменения со времени окончания второй мировой войны. Широкое распространение в восточноевропейских государствах получило мнение, согласно которому их экономики были серьезно деформированы системой централизованного планирования и нуждались в "шоковой терапии" для перехода в кратчайшие сроки к подлинно рыночному хозяйству. Англосаксонская модель, для которой характерно минимальное государственное вмешательство в экономику, стала господствующей в этих странах.

**Функционирование рыночной экономики.** Неоклассические теории исследуют условия (предпочтения, наличие производственных факторов, соответствующие технологии и рыночная структура), необходимые для существования оптимальных по Парето моделей конкурентных равновесий. Более того, учитывая, что разрешение споров по контрактам происходит в суде квалифицированно и недорого, эти модели однозначно основываются на "юридически централистской" точке зрения. "Недостатки" рынка признаются и сторонниками экономической ортодоксии. Предполагается, что государство способно корректировать эти недостатки рынка. В данном случае государство рассматривается лишь как второсортный "искусственный" заменитель, действующий в том случае, когда "естественное" функционирование рынка не в состоянии обеспечить обещанный результат.

Таким образом, для обеспечения гибкости экономики и ее быстрого приспособления к изменениям необходима существенная децентрализация. Например, фирма обеспечивает свою устойчивость с помощью создания сети филиалов, вертикальной интеграции, стандартизации, обязательств в области рекламы и гарантий.

**Взаимодействие частей и целого: опыт Голландии.** Типичные примеры общества социального партнерства - Голландия и Германия. В обеих странах компромисс между капиталом и трудом институционализирован на всех уровнях экономики. В Голландии сложившаяся форма социального партнерства получила название "модель социальной гармонии". На макроуровне ведущие организации рабочих и предпринимателей создали Фонд труда, а государство — Совет по социально-экономическим проблемам. Фонд признан федеральным правительством в качестве основного консультативного органа по вопросам трудовых отношений. Вплоть до первого нефтяного кризиса 1973 г. применение модели социальной гармонии обеспечивало хорошие результаты. Однако затем темпы роста резко упали. В то же время - безработица увеличилась со 118 тыс. до 575 тыс. (с 1973 по 1999 г.) Среди причин такого спада можно выделить следующие: нефтяной кризис; интернационализация производства; определенные социальные изменения, породившие безработицу; существенные демографические изменения; затрудненная управляемость модели вследствие наличия слишком сложных правил.

**Выводы.** Любая рыночная экономика характеризуется высокой степенью сложности и неопределенности, что крайне затрудняет ее индивидуальную оценку. Без институтов, снижающих уровень неопределенности, принятие решений в экономике будет процессом очень длительным либо просто невозможным. Поэтому рыночная система реагирует на отсутствие информации, которая не может быть обеспечена самим рынком, посредством создания снижающих неопределенность институтов, к которым относятся: законодательство, траст, договоры на поставку, вертикальная интеграция, государство всеобщего благосостояния. Недостатки рыночной экономики не являются чем-то особенным. Рынки успешно функционируют *благодаря* этим "недостаткам", а не *вопреки* им.

Свободная рыночная экономика в чистом виде, описанная в учебниках, реально существовать не может. Всякая рыночная система нуждается в определенном минимуме институтов, без которых она вообще не в состоянии функционировать.

## СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ В КОЛЛЕКТИВЕ И РУКОВОДИТЕЛЬ

Стихилияс К. – студентка гр.УП-11

Горбунова Т.Н. – научный руководитель

Руководитель коллектива оказывает огромное влияние на социально-психологический климат. Воздействие руководителя на климат может быть прямым и косвенным. Чувство *удовлетворённости* свидетельствует о положительном социально-психологическом климате коллектива. Очень важно учитывать психологический фактор при управлении коллективом.

Руководитель должен постоянно регулировать своё поведение, исходя из интересов дела. Наиболее значимыми чертами личности руководителя при этом являются: объективность и справедливость, принципиальность и доброжелательность, коммуникабельность, уравновешенность и оптимизм. Свойства личности руководителей во многом определяют каким будет стиль управления коллективом: директивным, либеральным или демократическим.

Любая управленческая и производственная деятельность практически всегда сопряжена с конфликтами. И хотя в каждом определенном случае причина жалобы, конфликта совершенно конкретная, своя, при анализе обнаруживается, что все они имеют общую основу: фактическое положение дел входит в противоречие с ожиданием людей, которые и становятся в ряды конфликтующих.

По направленности конфликты можно разделить на горизонтальные, вертикальные (от 70 до 80%) и смешанные. По значению для организации конфликты делятся на конструктивные (созидательные) и деструктивные (разрушительные). По характеру причин конфликты можно разделить на объективные и субъективные. По сфере разрешения конфликтов можно их подразделять на те, что разрешаются в деловой сфере, и те, что разрешаются в личностно-эмоциональной сфере.

*Причины конфликтов.* Приводящие к конструктивным конфликтам (недостатки в организации производства и управления) – оплата и условия труда, несоответствие прав и обязанностей, график работы и др. Руководитель не должен уходить от этих конфликтов, а постоянно работать над их разрешением, заниматься устранением причин, приводящих к таким конфликтам. Деструктивные конфликты порождаются чаще всего субъективными причинами – неправильные действия руководителей, подчинённых или тех и других.

*Ошибочные действия руководителей.* Можно выделить три направления:

1. нарушение служебной этики (грубость, неуважение, невыполнение обещаний, нетерпимость к чужим мнениям, ущемление прав подчинённых, утаивание информации, критика, унижающая достоинство человека и др.);
2. нарушение трудового законодательства (речь идёт о нарушениях, как духа, так и буквы законодательства о труде и о попытке действовать самовластно, не считаясь с законом; руководителю лучше изучить трудовое законодательство, чем попадать в неприятные положения);
3. несправедливая оценка руководителем подчиненных и результатов их труда (ошибки в применении поощрений и наказаний, недостатки в распределении работ между исполнителями, нарушающие баланс «вклад-оклад», неконкретная критика группы подчиненных, психологическая несовместимость и многое другое).

Разрушительная сила конфликтов такова, что организации, где не уделяют должного внимания своевременному их разрешению, оказываются полностью парализованными, и никакая комиссия не в состоянии найти пути к ликвидации конфликта, к восстановлению работоспособности пораженной конфликтом организации.

Массовый характер, буквально эпидемии трудовых конфликтов приводят к огромным потерям. А ведь надо учесть и разрушительное влияние конфликтов на здоровье их участников. Умение руководителей управлять конфликтами - необходимое условие благоприятного климата в коллективе.

## СОВРЕМЕННАЯ СИТУАЦИЯ В СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Тяботова О.А.- студентка гр. УП-11.  
Горбунова Т.Н.- научный руководитель

Отсутствие правовых механизмов (в первую очередь механизма ответственности), определяющих правила игры для всех социальных партнеров, часто приводит к появлению единого фронта руководителей и работников предприятий в отраслях и регионах с целью давления на правительство при отстаивании их корпоративных интересов. Это переводит социальные конфликты в политическую плоскость и является одним из источников роста политической напряженности в обществе.

Чтобы деполитизировать трудовые отношения, вернуть их в сферу социально-экономического регулирования, типичную для них в рыночной экономике, необходимо решить целый комплекс проблем. Наиболее острой среди них сегодня является, в частности, недостаточная сформированность одной из сторон социально-трудовых отношений работодателей, а также механизмов их ответственности, как на индивидуальном, так и на коллегиальном (отраслевом, региональном, федеральном) уровнях.

В этой связи задачей первостепенной важности представляется выявление субъективных и объективных предпосылок образования и становления ассоциаций работодателей на новой основе, обеспечивающей их представительство и полномочия при регулировании коллективных трудовых отношений, защиту их прав и интересов в сфере социально-трудовых отношений, их ответственность за выполнение принятых на себя обязательств.

На протяжении ряда лет подписываются Генеральное соглашение, отраслевые и региональные тарифные соглашения. Так, В 1999 г. были заключены или продолжали действовать 55 отраслевых, 77 региональных, 1044 территориальных соглашений, 119 тыс. коллективных договоров на предприятиях и в учреждениях. Постепенно складывается система цивилизованных процедур разрешения индивидуальных и коллективных трудовых споров, система примирения и посредничества, трудового арбитража и судов.

Заключение коллективных договоров и соглашений не является гарантией их добросовестного выполнения из-за недостаточной разработанности механизмов (прежде всего правовых) регулирования социально-трудовых отношений, неумение и нежелание социальных партнеров добиваться компромисса.

При заключении отраслевых тарифных соглашений многие из них остаются только на бумаге, так как за работодателя их подписывают министерства и ведомства, не имеющие на то достаточных полномочий от приватизированных предприятий.

В рамках формирования системы социального партнерства как составной части гражданского общества и социальной политики государства необходимо значительное усиление договорных отношений в разрешении большинства социальных проблем. Все важнейшие вопросы социальной политики – совершенствование оплат труда и сферы социального обслуживания, обеспечения эффективной занятости, развитие системы переподготовки кадров и повышения квалификации рабочих и служащих – должны регулироваться, как правило, на основе договоренности между социальными партнерами. Это требует сбалансированности прав и обязательств каждой из сторон при заключении договоров и соглашений, повышения ответственности за их выполнение. Накопленный в развитых странах опыт взаимодействия наемных работников и работодателей представляется в этом плане весьма полезным.

Социальное партнерство в современном российском обществе претерпевает определенные метаморфозы. Идея социального партнерства, пройдя ряд трансформаций и колебаний между бюрократизмом и популизмом, вопреки скептическим Предсказаниям воплощается, хотя и очень медленно, в практику социально-трудовых отношений. В необходимости конструктивного диалога и взаимных уступок постепенно убеждаются и профсоюзы, и работодатели, и государственные структуры.

## ПРОФСОЮЗЫ В РОССИИ СЕГОДНЯ

Перевозчикова Е.В. – студентка гр. УП-11  
Горбунова Т.Н. – научный руководитель

Гражданское общество предполагает определенный тип отношений между субъектами – ассоциациями и гражданами. Основами таких отношений являются независимость, терпимость, взаимоуважение, мирный характер, компромисс. Гражданское общество и его социальный институт – профсоюз, противостоят полной свободе рынка – одновременно способствуя его развитию и совершенствованию.

Профсоюз – это «постоянного типа организация наемных рабочих с целью сохранения и улучшения условий трудовой жизни». Он может активно действовать в гражданском обществе, добиваясь его преобразования в интересах трудящихся.

Советские профсоюзы не были добровольными и независимыми – на каждой ступени они функционировали под руководством соответствующего партийного комитета, его чиновников и администрации, а критериями профсоюзности всегда были независимость, добровольность, защита экономических интересов.

Защита своих интересов – стержень деятельности профсоюзов, в которой они используют весь арсенал профсоюзной борьбы – от переговоров всех видов до обращения в суд и забастовки. Новые профсоюзы – это профсоюзы в подлинном смысле этого слова.

Проблемы, стоящие перед профсоюзным движением в России – борьба за сносную заработную плату и ее выплату в срок; за сохранение занятости, трудоустройства; за признание независимых профсоюзов и сохранение их прав; против произвола руководителей предприятий и за принципы «промышленной демократии».

Три функции и воздействие на общество профсоюзов: **экономическая борьба** профсоюзов разворачивается в рамках существующей системы в рамках промышленных (трудовых) отношений, а историческая роль профсоюзов – демократизировать эту систему; **политическая роль** состоит в том, что они выступают как мощная группа интересов, как одна из «групп давления», связывающих гражданское общество с государством. В России эта функция осуществляется слабо. Третья функция – **«общественная» (социальная) активность** выражается в понятии профсоюзов как многофункциональной общественной организации, выражающей те или иные общегражданские (социальные) интересы.

Профсоюзы в России весьма слабы, несмотря на относительно высокий процент трудящихся, формально в них состоящих. Это объясняется их немобильностью в новых условиях, слабым представлением о своей деятельности на предприятиях негосударственной формы собственности, характером и ролью государства, "теневым рынком труда", высоким уровнем безработицы.

Потенциал воздействия российских профсоюзов на складывание гражданского общества, на его характеристики лишь только начинает реализовываться, им предстоит пройти длительный и трудный путь.

## ЗАБАСТОВОЧНОЕ ДВИЖЕНИЕ В РОССИИ СЕГОДНЯ

Зенина М. – студентка гр. УП-11  
Горбунова Т.Н. – научный руководитель

Право на забастовку — одно из основных средств, которыми располагают трудящиеся для защиты экономических и социальных интересов. Именно поэтому неблагоприятная социально-экономическая ситуация в стране является причиной широкого забастовочного движения.

Забастовка по российскому законодательству представляет собой отказ работников от выполнения трудовых обязанностей полностью или частично. Важнейшей обязанностью работника является выполнение работы по определенной специальности, квалификации или

должности, т. е. трудовой функции. Как правило, именно эта обязанность не исполняется в ходе забастовки: работа организации или ее обособленного структурного подразделения приостанавливается. Закон признает забастовкой и частичный отказ от выполнения трудовых обязанностей. Поэтому вполне возможны такие виды забастовочных действий, как замедление темпа работы (отказ от выполнения норм труда), повторяющиеся остановки (отказ от соблюдения режима рабочего времени) и т.п.

Но не все формы забастовок учтены в российском законе "О порядке разрешения коллективных трудовых споров", других законодательных актах, а, следовательно, отсутствует правовая основа для их урегулирования и применения. В первую очередь, речь идет о "дикой забастовке" (стихийной остановке производства), когда работники отказываются от выполнения трудовых обязанностей без предъявления работодателю протоколно оформленных требований

Забастовка является одним из средств разрешения коллективного трудового спора и тесно связана с коллективно-договорным процессом. Право на забастовку, провозглашенное Конституцией Российской Федерации и обеспеченное гарантиями законодательства о коллективных трудовых спорах, является производным от права на коллективные трудовые споры.

В нашей стране забастовка является сравнительно новым способом разрешения трудовых споров. Она легально признана лишь с 1989 г. — с момента принятия Закона СССР «О порядке разрешения коллективных трудовых споров (конфликтов)». Признание забастовки законным средством воздействия на работодателя совпало по времени со сбоем в деятельности судебной системы, что укрепило мнение о неизменной эффективности забастовочных действий. На практике в ряде случаев наблюдается преувеличение роли и значения забастовки, стремление использовать ее для разрешения любых конфликтов в сфере трудовых отношений. В настоящее время можно выделить несколько тенденций, характеризующих забастовочное движение. В качестве наиболее яркой и отчетливо проявляющейся следует назвать тенденцию использования забастовки при разрешении индивидуальных трудовых споров, в частности, в случаях задержки выплаты заработной платы.

Вторая тенденция проявляется в стремлении посредством забастовок решить целый комплекс социально-экономических проблем возникающих в организации, далеко не всегда связанных с установлением условий труда или выполнением коллективного договора.

Третья тенденция, складывающаяся в практике забастовочной борьбы, проявляется в том, что требования предъявляются не к работодателю и не по поводу (не только по поводу) условий труда.

Четвертая тенденция проявляется в нарушении процедурных правил проведения забастовки, появлении новых форм борьбы, не предусмотренных законодательством.

Причины и формы забастовок трудящихся могут быть различными и направленными как против конкретного работодателя, так и против политики правительства или общего состояния законности в стране. Однако в целом феномен социального протеста в виде забастовки плохо укладывается в предложенные законодательством схемы.

## ВОЗМОЖНОСТИ НЕКЛАССИЧЕСКОЙ СОЦИОЛОГИИ ДЛЯ АНАЛИЗА ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Жигалова Н.Г.  
Мишин А.К.

Объективная потребность в усилении внимания к проблемам управления выражается в актуальной для реформируемой России идее социальной ориентации различных общественных структур, институтов, видов деятельности. Если управление организационными системами рассматривать как особую управленческую деятельность, то можно выделить три основных вида такой деятельности: технологическое, экономическое и социальное управление

или управление персоналом (человеческими ресурсами). Объектом последнего вида управления является совокупность социальных качеств людей, их взаимоотношений в организации. При изучении управления важно учитывать уровень культуры персонала, общих и профессиональных знаний, удовлетворенность условиями жизнедеятельности, а также потребности, интересы, ценности, характер человеческих взаимоотношений.

Выявление сути и специфики управления персоналом, как социального управления имеет важное практическое значение и требует теоретического рассмотрения. На протяжении последних двухсот лет неуклонно возрастал интерес ученых и практиков именно к проблематике социального управления, управления персоналом.

Россия на рубеже веков стала пространством возникновения ряда неклассических социальных теорий, многие из которых имеют тенденцию к превращению в социологические парадигмы. Так, например, активно развивается виталистская социология, разрабатываемая Алтайской школой социологов под руководством Григорьева С.И.. Ключевой проблемой этой парадигмы рассматривается развитие жизненных сил человека как биопсихосоциального существа, их взаимодействия с жизненным пространством человеческого существования, что также рассматривается в контексте неклассического социального мышления.

Исходными понятиями рассматриваемой теории выступают категории «жизненные силы» и «жизненное пространство» человека как биопсихосоциального существа, субъекта общественных отношений. Сущностная характеристика понятия «жизненные силы человека» определяется способностью людей воспроизводить и совершенствовать свою жизнь индивидуально-личностными и организационно-коллективными средствами.

Виталистская социология может быть использована как основа для разработки официальной философии управления предприятием или организацией, потому что, опираясь на вышеупомянутое положение, следует учитывать, что эффективное функционирование организации зависит не только от внешней, но и от внутренней среды. Именно внутренняя среда предприятия или организации в аспекте виталистской социологии является жизненным пространством для развертывания производственно-экономических сил человека-работника. На этом основании, концепция жизненных сил социальных субъектов органично сочетается с парадигмой "человеческих отношений в управлении".

Для современных предприятий в отношении персонала важна стратегия анализа соотношения жизненных сил и жизненного пространства бытия человека в разрезе их дифференциации, осмысление различий, логики взаимодействия. Воспроизводство такой взаимозависимости происходит как взаимовлияние, воздействие жизненных сил и жизненного пространства человека друг на друга. При этом объективно они воздействуют друг на друга своим количеством, качеством и мерой. Жизненные силы человека, воздействуя на средства жизнеосуществления, жизненное пространство своим количеством, качеством и мерой порождают, соответственно, отношения владения, пользования, распоряжения. Это значит, что в зависимости от степени наличной развитости жизненных сил человека зависит характер осуществления им владения, пользования и распоряжения своим жизненным пространством. Характеризуясь известным количеством, качеством и мерой жизненные силы человека определяют масштаб воздействия, использования им своего жизненного пространства для воспроизводства и совершенствования жизни.

Фундаментальное значение имеет то обстоятельство, что виталистская социология учитывает особенности основных типов, каналов взаимодействия жизненных сил человека и демонстрирует взаимозависимость жизненных сил, жизненного пространства бытия человека, воспроизводство первичных, базовых социальных отношений. Такой подход не просто расширяет спектр характеристик основ социальной жизни, индивидуальной и социальной субъектности человека в обществе, но кардинально меняет угол зрения на движущие силы общественного развития, систему общественных отношений, понимание роли природных и общественных, производственных и социокультурных, духовно-идеологических компонентов, объективных и субъективных условий и факторов социального развития. Изучая специфику взаимодействия жизненных сил и жизненного пространства человека-работника, действующую

щего в условиях организации как социальной группы, необходимо исследовать возможности формирования организационной (корпоративной) культуры конкретного предприятия, которое проявляет себя как организационная или индивидуальная компетентность работников.

Преимущества технологий управления персоналом, опирающихся на концепцию жизненных сил человека, в их комплексности, включающей в себя диагностику жизненных сил работника предприятия; выстраивание стратегии воздействия на социальную среду обитания работника, где выделяются материально-вещественные окружения индивида и среда взаимодействия; формирование программы непосредственного влияния на индивидуальную и социальную субъектность человека, его жизненные силы; наконец в разработке системы контроля за результатами такого влияния.

Дисбаланс жизненных сил различных социальных групп приводит к социальной напряженности в социальных общностях, является источником конфликта. На предприятии это проявляется в системе взаимоотношений персонала, основанных на власти – подчинении. Целесообразно спланировать и реализовать отношения власти – подчинения на предприятии помогает социология согласия, что обеспечивает предприятию целостность, позитивное разрешение конфликтов среди персонала или профилактику таковых, а значит стабильность, что очень важно в условиях слабо цивилизованных рыночных отношений в России. Но социология согласия нужна не только для указанной узко прагматичной цели в деятельности предприятия, она так же, как виталистская социология, необходима для формирования философии управления предприятием, его месте в обществе. Поэтому необходимо более подробно остановиться на характеристике этого направления в социологии.

Консенсусологическое направление в социологии обусловлено двумя основными причинами: в советский период интенсивно разрабатывалась теория бесконфликтного социалистического развития; в настоящее время – активно разрабатывается социология конфликта. Социология согласия, по мнению Охотниковой М.Н., исходит из атрибутивности социального согласия, выявление и разрешение конфликтов рассматривается как один из источников социального согласия. Социальное согласие обеспечивает устойчивое стабильное развитие общества при любых экономических, политических, социальных изменениях. Выводы социологии согласия используются в реальной практике управления, при разработке управленческой стратегии и тактики.

Специфическими факторами формирования социального согласия выступают трудовые коллективы. Стабильные трудовые коллективы позитивно влияют на процесс становления согласия в обществе. Стабильные, устойчивые трудовые коллективы практически не участвуют в акциях протеста и забастовках, а их участие в этих процессах указывает на неадекватность управленческих решений. Функционально-целевое согласие – это состояние, признак и процесс взаимодействия между находящимися в единстве социальными субъектами, имеющими общие потребности, интересы и цели, а также общие представления о способах их достижения, закрепленные в правовых нормах. Глубинной основой данного согласия выступают ценности, которые объективируются в цели.

Важным является, то, что культура рассматривается в качестве механизма становления социального согласия, со своей определенной ролью в этом процессе. Уровень культуры на предприятии определяет формы согласованного поведения персонала. Кроме того, культура проявляется в уровне ценностного и функционально-целевого согласия персонала на предприятии. Особенностью современной социокультурной ситуации является то, что в российском обществе складывается новая система ценностей: переход от доминирующих в СССР классовых ценностей к корпоративным, групповым ценностям. Проявлением высоких моральных ценностей руководителей и коллективов, акционерных обществ и частных предприятий является их готовность участвовать в благотворительной деятельности. Легитимизация корпоративных ценностей как их не только правовое, но морально-нравственное одобрение в обществе является насущной проблемой для руководства предприятиями указанной формы собственности.



Исследования уровня функционально-целевого согласия на предприятии могут осуществляться через оценку взаимоотношений между руководителями и подчиненными. Здесь выделяются стратификационные группы персонала: "консенсусные" (партнерская), "нейтрально-статусная" и "конфликтная". Задача квалифицированного управления рассмотреть небольшую по количеству консенсусную группу (коллектив), действуя технологиями паблик рилейшнз. Развитие нашей страны в последнее десятилетие еще раз показало, что стабильное, устойчивое развитие общества и его хозяйственно-экономических единиц – предприятий возможно только на основе собственной российской культуры и менталитета, включающего систему ценностей нации. Западный способ хозяйствования, распространяемый в России, может прижиться лишь в той мере, в какой он найдет укоренение в российской культуре.

Подводя итоги необходимо отметить следующее:

1. Современное предприятие - это сложная организационная система, которую можно определить как функционально-целевую общность с присущей ей социальной структурой, каналами коммуникации, ориентации, координации, управления и контроля, формирующаяся на основе разделения труда, специализации функций и иерархизированной системы взаимодействия между индивидами, группами и структурными подразделениями для удовлетворения социальных потребностей индивидов и общества.

2. Определяя философию управления современным предприятием, необходимо отметить, что с точки зрения неклассического подхода к социальному мышлению, выражаемому виталистской социологией, предметом исследования станет изучение и оптимизация организационной компетенции персонала конкретного предприятия, как проявление его производственно-экономических жизненных сил, обусловленных, в свою очередь, уровнем развития духовно-культурных сил в жизненном пространстве социальной общности, т.е. предприятия. Таким образом, в миссии предприятия на современном этапе должен быть отражен приоритет социальных целей в управлении, забота о росте компетенции персонала и уровня организационной культуры предприятия. Тем самым будет обеспечиваться развитие, динамика предприятия.

3. С точки зрения социологии согласия исследуя проблемы управления предприятия необходимо изучить уровень функционально-целевого согласия на предприятии как уровень структурно-функционального, функционально-ролевого и функционально-договорного согласия, которое формируется целенаправленно на основе договора, контракта, соглашения с работниками. Кроме того, необходимо изучение и оценка взаимоотношений между руководителем и подчиненными с целью расширения "консенсусной группы" персонала как опоры руководства предприятия для предотвращения конфликтов и стабильности предприятия. В миссии современного предприятия должны быть отражены цели социального согласия, а в планировании и технологиях по управлению персоналом, куда входят технологии паблик рилейшнз, должны быть определены формы социального согласия как культурно-ценностной формы. Все это, несомненно, будет способствовать высокой общественной эффективности деятельности современного предприятия.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КОМПЛЕКСНОЙ ХАРАКТЕРИСТИКИ РАБОТНИКА

Букин К.А. – студент гр.ГМУ-01

Гайдук А.В.- научный руководитель

Формальная характеристика работника – документальные сведения (пол, возраст, образование, место жительства и т.д.).

Неформальная характеристика – совокупность индивидуальных психологических свойств человека, обусловленная особенностями его нервной системы и влияющая на его поведение.

Формальные составляющие не нуждаются в особых комментариях, хотя и являются неотъемлемой характеристикой человека, и именно на их основе складывается первое впечатление о человеке как о работнике. Однако при подборе и расстановке кадров, зачислении в резерв на выдвижение, организации, выполнении и принятии решений, выборе метода воздействия на подчиненных чаще всего руководствуются неформальными характеристиками человека, которые включают в себя темперамент, характер, способности.

В отличие от классической психологии, где выделяют четыре типа **темперамента** (сангвиник, холерик, меланхолик, флегматик), фирму прежде всего интересует в работнике:

- уровень эмоциональной активности и работоспособности;
- особенности коммуникабельности;
- степень психологической приспособляемости к внешним условиям.

**Характер** – это приобретенные качества человека, основанные на жизненном опыте, они могут формироваться самим индивидом.

Различают следующие виды характеров:

- гармоничный(сбалансированный), человек готов идти на компромисс,
- конфликтный, человек отстаивает свои интересы через конфликт, конфронтацию,
- нейтральный, нет четкой точки зрения, нет своей позиции.

В течение жизни характер может изменяться под воздействием внешней среды.

**Способности** – это врожденная склонность к определенному виду деятельности. Если способности дополнить профессиональной подготовкой, то, как правило, получается талантливый специалист.

Правильная оценка типа темперамента и характера человека позволяет прогнозировать его поведение в конкретных ситуациях, строить эффективные модели взаимодействия с ним с учетом индивидуальных особенностей. Например, важные задания, выдаваемые подчиненным, должны учитывать временные параметры исполнения, характерные для каждого типа темперамента, и соответствовать по форме и содержанию характеру и способностям исполнителей.

## ОСОБЕННОСТИ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Шишаева О.В. – студентка гр. ГМУ-02

Гайдук А.В. – научный руководитель

Повышение квалификации занимает особое место в обучении персонала как основной способ обеспечения соответствия квалификации работников современному уровню развития науки, техники и экономики.

Повышение квалификации имеет свои особенности и преимущества в общей системе непрерывного обучения руководящих кадров:

➤ Всестороннее развитие личности слушателя по сферам человеческой деятельности (управленческая, экономическая, экологическая, научная, художественная, педагогическая, физкультурная и медицинская).

➤ Целевая интенсивная подготовка на базе широкого набора учебных модулей. Целевая подготовка реализуется путем сочетания двухуровневого обучения. Сначала в течение одной недели проводится базовый курс проблемных лекций и деловых игр по управлению, экономике, социологии, психологии, маркетингу и др. Затем в течение 3-6 дней специализированные семинары по одной из выбранных слушателем дисциплин. Интенсивное обучение по 8-12 час. позволяет дать слушателям новые знания в течение короткого времени. Обучение с отрывом от производства позволяет сконцентрировать усилия на повышении квалификации и заботе о здоровье. Это менее утомительно, чем 2-4 месячное обучение по 6 час. в день без отрыва от производства.

➤ Широкое использование методов активного обучения (МАО) с доведением их до 60-75% от общего фонда учебного времени. К ним относим: деловые и ролевые игры, анализ конкретных ситуаций, круглые столы, социально-психологические тренинги, программированное обучение с использованием ЭВМ и др. Использование активных форм обучения позволяет мобилизовать внутренний потенциал человека и в игровой ситуации .

## СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

Грибанова А. - студентка гр.ГМУ-01

Гайдук А.В. – научный руководитель

На сегодняшний день получили распространение три технологии подбора кандидатов на вакантные места из внешней среды:

**Скрининг** – подбор осуществляет сам работодатель, а агентство выполняет роль поставщика примерно подходящих кандидатов;

**Рекрутинг** – подбор с учетом реальных особенностей рабочего места и деловых качеств кандидата, осуществляемый по базе кандидатов и по отклику на объявления в СМИ;

**Executive search** - при этом методе учитываются особенности бизнеса заказчика, рабочего места, деловых и личных качеств кандидата, организуемой "прямо", т.е. без объявления о вакансиях в СМИ. Данный метод в последние годы приобрел особую популярность , он базируется на деятельности "охотников за головами". К технологии Executive search обращаются при необходимости найти людей, оказывающих решающее воздействие на бизнес компании, способных определить стратегию развития и обеспечить ее реализацию.

Первоначально детально прорабатывается и правильно формулируется заказ на поиск. При описании учитываются многие факторы : текущая ситуация на рынке, профессиональные знания, личностные характеристики, функциональные обязанности, компенсационный пакет, организационная структура, принципы управления, корпоративная культура и прочее.

На втором этапе консультант и группа аналитиков проводят исследования рынка, в котором могут успешно работать потенциальные кандидаты. Составляется так называемый "длинный список". Хэдхантер устанавливает контакты с отобранными кандидатами для выявления их квалификации и проводит подробное интервью. По результатам выбирается 2-3 человека (короткий список), их представляют клиенту.

Следующий этап – подготовка детального отчета о кандидате и сбор рекомендаций с предыдущего места работы. Для выбора успешного кандидата консультант организует встречи заказчика с кандидатом, обеспечивает конструктивный диалог между сторонами, помогает заказчику провести сравнительный анализ кандидатов.

Для успешной интеграции кандидата в компанию клиента консультант поддерживает контакты с клиентом и принятым кандидатом. Такое взаимодействие всегда плодотворно и способствует эффективной деятельности организации.

## ВИДЫ АДАПТАЦИИ НОВЫХ СОТРУДНИКОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Килимович М. –студент гр.ГМУ-02

Гайдук А.В.- научный руководитель

Адаптация новых сотрудников в коллективе – одна из важных задач, которую приходится решать службе по работе с персоналом организации. Формализованная процедура адаптации строится на основе и является неотъемлемой частью структуры управления предприятия в целом.

Выделяют следующие этапы создания эффективной процедуры адаптации:

1. определить круг мероприятий, необходимых для понимания и успешного принятия сотрудником существующих на предприятии норм и правил;

2. необходимо выделить факторы, которые влияют на успешную адаптацию новых сотрудников, а также выработать критерии оценки эффективности процедуры адаптации;
3. определить круг лиц, которые будут проводить и контролировать эти мероприятия, а также разграничить сферы ответственности различных подразделений, включенных в процесс.

Факторы, влияющие на процесс адаптации сотрудников в коллективе :  
организационный, социально-психологический, профессиональный.

Организационная адаптация основана на понимании и принятии новым сотрудником своего организационного статуса, структуры организации и существующих механизмов управления. Это знакомство с историей развития организации, ее целями, перспективами, политикой.

Социально-психологическая адаптация сотрудника – это принятие новых норм взаимоотношений, поведения в данной организации, приспособление к новому социуму, к традициям, существующим на предприятии, знакомство с коллегами по подразделению.

Профессиональная адаптация – это доработка профессиональных навыков сотрудника до определенного уровня. С этой целью должны быть разработаны и доведены до его сведения критерии успешности прохождения испытательного срока, параметры результативности и четко поставлены задачи.

Для успешной организационной и профессиональной адаптации целесообразно создать и развивать институт наставничества, чтобы новый сотрудник после выхода на работу не был "брошенным".

В условиях формирования рыночной экономики повышенное внимание следует уделять первичной адаптации молодых работников. Данная категория персонала нуждается в особой заботе со стороны администрации.

Если в результате адаптационного процесса организация в кратчайшие сроки получает высоко мотивированных сотрудников, работающих на стабильный результат, то процесс адаптации сотрудников в данной организации действительно эффективен.

## ПРАВА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АУДИТОРА

Паксеева Л.П. – студентка гр. КЗОИ-01  
Торгашова Н.А. – научный руководитель

Контроль остается одним из важных элементов рыночной экономики, причем действуют системы как государственного, управленческого, так и независимого контроля, позволяющие обеспечить необходимой информацией все уровни управления. Новым является то, что независимый контроль проводится аудиторскими организациями, осуществляющими свою деятельность на договорной коммерческой основе за счет проверяемых предприятий и организаций.

С переходом к рыночным отношениям в стране предстоит большая работа по созданию системы независимого аудиторского контроля, подготовке кадров аудиторов и лицензированию их деятельности регламентации обязанностей, прав и ответственности аудиторов в соответствии с законом об аудиторской деятельности.

Одна из главных отличительных черт профессионального аудитора – это его понимание ответственности перед общественностью.

В процессе проведения проверок аудиторы могут :

- Проверять бухгалтерские книги, денежные документы и другую документацию о финансово-хозяйственной деятельности, наличие денежных сумм, ценных бумаг, материальных ценностей, получать от предприятия все разъяснения и дополнительные сведения, необходимые для проверки;
- Получать от третьих лиц всю информацию, необходимую для выполнения целей аудита;

- Привлекать для работы на договорной основе специалистов (кроме лиц, работающих на проверяемом предприятии);
- Проводить при необходимости сплошную или выборочную инвентаризацию имущества предприятия.

Вместе с тем права аудиторов не следует сводить лишь к проверке достоверности отчетности. Они могут выполнять и такие виды аудиторских услуг, как анализ хозяйственной деятельности; консультации в области хозяйственного права и бухгалтерского учета, консолидации и трансформации отчетности; услуги по оценке имущества, проведению экспертизы компьютерных программ бухгалтерского учета и т.д.

Ответственность за достоверность данных, представляемых аудитором по его запросу несет руководитель предприятия. Аудитор отвечает за квалифицированное выполнение своих обязанностей, предусмотренных законодательством и заключенным договором с заказчиком. За ущерб, причиненный предприятию некачественным проведением аудиторских проверок, аудитор несет имущественную ответственность в размере, предусмотренном в договоре, с учетом ограничения ответственности, установленного законодательством. Свою ответственность аудиторы могут страховать за счет средств аудиторской фирмы, а индивидуальные аудиторы – за свой счет. В мировой практике вопрос ответственности аудиторов решается через аудиторские стандарты, обязательными для соблюдения всеми аудиторскими компаниями. Применяются стандартизированные методы статистической выборки, которыми аудиторы пользуются в ходе проверок. Действует и так называемый принцип существенности, который регулирует степень ответственности аудитора в зависимости от цены допущенной им ошибки. Причем ответственность аудиторских фирм носит, как правило, не административный (в виде лишения лицензии), а имущественный характер.

## 12. ЭТИКА СЕКРЕТАРСКОГО ТРУДА

Шмакова Е.А. – студентка гр. КЗОИ-01  
Торгашова Н.А. – научный руководитель

В настоящее время секретарь является “лицом” компании. Внешний вид секретаря формирует мнение об учреждении в целом, поэтому он должен быть тщательно продуман, современен и аккуратен. Но помимо внешнего вида очень важную роль играет культура делового общения секретаря.

Важными показателями культуры общения секретаря являются вежливость, корректность и доброжелательность. Секретарь должен владеть мимикой лица, интонациями голоса, жестами. Деликатность, предупредительность в отношениях с посетителями и сотрудниками, некоторая доля артистизма – все это обеспечивает успешную работу секретаря.

Дж. Харрисон – крупный специалист в области управления и организации труда – называет следующие качества, необходимые секретарю:

1. Секретарь не должен допускать ошибок в документах и тем самым освободить руководителя от необходимости проверять каждый документ. Секретарь должен работой доказывать руководителю, что может работать самостоятельно.
2. При разговоре по телефону секретарь должен уметь тактично ответить на любой вопрос, а руководитель должен доверять своему секретарю решение вопросов, которые в деятельности конторы считаются конфиденциальными.
3. Секретарь должен уметь выбрать для руководителя важнейшие факты, содержащиеся в отчетах и журналах, чтобы избавить его от необходимости детально изучать материалы.
4. Секретарь должен понимать, что в случае срочной работы ему нужно будет остаться после окончания рабочего дня.
5. Секретарь должен четко представлять свои обязанности и уровень компетенции при самостоятельном решении вопросов в отсутствие руководителя, а руководитель должен быть

в свою очередь уверен, что секретарь справится с той работой, которая может возникнуть в его отсутствие.

6. Руководителю необходимо постоянно информировать секретаря обо всех своих делах, чтобы он мог максимально помочь ему.

7. Руководитель должен уметь признавать свои ошибки и приносить извинения, когда он не прав.

8. Руководитель должен полагаться на пунктуальность секретаря, а секретарю следует знать, что руководитель иногда может быть и непунктуальным.

9. Обеим сторонам необходимо чувство юмора.

10. Поведение секретаря и эффективность его работы – пример для всех сотрудников.

11. Секретарь должен следить за событиями в личной жизни руководителя, например, позаботиться о цветах для специальных случаев, о поздравительных открытках и т.д.

Одна из основных задач секретаря – умение быть посредником между руководителем и сотрудниками. Он должен приложить максимум усилий для создания благоприятных деловых отношений руководителя с другими сотрудниками.

Секретарю подчас приходится выступать от имени руководителя. Очень важно уметь вежливо и четко давать нужные указания, контролировать их выполнение. При этом – недопустимы фамильярные отношения с сотрудниками, проявление высокомерия, бюрократизма или равнодушия.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что именно секретарь производит первое впечатление о компании в целом, которое в дальнейшем может как положительно, так и отрицательно сказаться на деятельности компании.

## МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Хмара И.В. – студент группы ЭУП-91  
Торгашова Н.А. – научный руководитель

Современное государство может развиваться только при условии, что его экономическая политика имеет своим ориентиром рост уровня и качества жизни граждан. Неспособность государства обеспечить гражданам удовлетворительный уровень и качество жизни, таким образом, формирует отрицательный миграционный баланс в форме «утечки мозгов». Последнее негативно сказывается прежде всего на качестве трудовых ресурсов и может окончательно похоронить перспективы экономического роста и ухода от сырьевой ориентации экономики.

Таким образом, методология оценки уровня и качества жизни населения является важным аналитическим инструментом государственной социально-экономической политики, который позволяет:

1. Устанавливать ориентиры социально-экономической политики государства на перспективу.

2. Осуществлять анализ текущего уровня социально-экономического развития страны; оценивать уровень бедности.

3. Проводить межрегиональные сопоставления уровня и качества жизни населения.

Показатели, с помощью которых оценивается уровень и качество жизни, можно разделить на количественные и качественные.

Количественные показатели уровня и качества жизни наиболее очевидны. Прежде всего это ВВП, или национальный доход на душу населения, уровень дохода и его распределение в обществе, уровень потребления различных материальных благ и услуг по классам товаров, уровень занятости и т. п.

Качественные показатели уровня и качества жизни включают показатели условий труда, быта и досуга человека.

В современной практике оценки уровня и качества жизни приняты два подхода:

1. Оценка производится с помощью системы показателей – социальных индикаторов.

При этом национальные системы имеют свои особенности, в целом, однако, базируясь на методологических рекомендациях ООН и ОЭСР.

2. Рассчитывается сводный индекс уровня и качества жизни на основе отдельных показателей. Подобный подход наиболее широко применяется ООН и другими международными организациями для проведения межстрановых сопоставлений уровня и качества жизни населения

Во второй половине 80-х гг. международной организацией Программа развития ООН (ПРООН) в качестве обобщающего показателя КЖ населения был предложен индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП).

В 1990 г. ПРООН предприняла попытку комплексной оценки социально-экономического развития стран и впервые опубликовала Индекс человеческого развития (ИЧР). В нем учтены три вида данных: продолжительность жизни, уровень образования (взросла грамотность и общий показатель участия в начальном, среднем и высшем образовании) и уровень жизни, измеряемый реальной покупательной способностью. Индекс представляет собой шкалу от 1 до 0. Высоким уровнем развития считается показатель от 0,8 и выше, средним - от 0,5 до 0,799 и низким - ниже 0,5.

При расчете ИРЧП применяются детальные данные по большинству стран мира. Он общепризнан как универсальный сопоставимый показатель и используется при анализе социально-экономического положения в отдельных странах и в мире в целом. Этому способствовало образование по рекомендации Статистической комиссии ООН Единой системы социально-демографической статистики (ЕСДС), которая с 70-х гг. начала внедряться в национальных и международных статистических службах. Концепция и принципы исчисления ИРЧП были одобрены правительством РФ (распоряжение № 1404-р от 29.09.97). Выработана стратегия и определены три тематических направления продолжения сотрудничества России с ПРООН.

С 1990 г. ПРООН выпускает ежегодные доклады о развитии человека, где публикуются данные о величинах ИРЧП по странам, входящим в ООН.

## **СЕКЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

### **СИСТЕМА СНАБЖЕНИЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАПАСНЫМИ ЧАСТЯМИ И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Абашин А. Ю. - студент гр. АиАХ-82  
Плотникова Т. В. - научный руководитель

Потребности АТП в запасных частях для обеспечения нормального функционирования подвижного состава и его качественного ремонта определяются большим числом факторов. Влияние этих факторов проявляется в организации транспортного и производственного процессов, зависит от режима и условий эксплуатации, организации системы планирования и распределения запасных частей, информационной базы, нормативно методического обеспечения.

Обеспечение организации снабжения АТП запасными частями связано с решением двух основных задач: установлением номенклатуры элементов автомобиля, поставляемых в запасных частях, и определением объемов их производства и распределения потребителям.

Большое влияние на потребление запасных частей оказывают такие свойства автомобильной конструкции, как удобство доступа к обслуживаемым агрегатам и узлам, число точек смазки, эргономические свойства автомобиля. В сфере капитального ремонта можно выделить следующие факторы, влияющие на потребление запасных частей: организация производственного процесса; качество технологических процессов ремонта; производственно-техническая база; организация и технология восстановления деталей, бывших в употреблении; техническое состояние и комплектность автомобилей и агрегатов, поступающих в капитальный ремонт; квалификация кадров.

Несовершенство планирования на уровне АТП во многом обусловлено недостатками применяемых для этих целей норм расхода запасных частей и методик планирования потребности в них. Имеющиеся нормы расхода являются среднеотраслевыми и недостаточно эффективны при планировании на уровне АТП, так как они не учитывают факторов, определяющих потребление в конкретных условиях работы, таких, например, как пробег автомобилей с начала эксплуатации, возрастная структура парка, режим и условия эксплуатации.

Основой качественного планирования потребности в запасных частях эксплуатирующих организаций автомобильного транспорта являются прогрессивные технически и экономически обоснованные нормы их расхода, которые должны объективно отражать особенности эксплуатации, надежность автомобиля и его элементов, систему ремонта и другие факторы. Обоснованность норм расхода в свою очередь определяется достоверностью требующейся исходной информации для расчета и правдомерностью выбора метода их определения.

Перспективными направлениями совершенствования методов нормирования расхода и определения плановой потребности в запасных частях являются применение современных математических методов и моделей (математической теории надежности, методов исследования операций, теории восстановления, теории массового обслуживания), а также расширение и повышение достоверности информационной базы планирования.

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Адуев М.В. – студент гр. Э-93  
Белова Т.Ю. – научный руководитель

Ключевым направлением проводимой в настоящее время реформы электроэнергетики является реструктуризация отрасли. Под этим понимается структурная перестройка с целью повышения эффективности деятельности каждого структурного элемента и отрасли в целом, путем оптимизации распределения и использования имеющихся ресурсов и мощностей.

Успех реформирования определяется следующими основными факторами:

- 1) **своевременность и поэтапный порядок проведения реформы**



- 2) коррекция выбора пути реформирования
- 3) возможность обеспечения кадрами соответствующей квалификации
- 4) своевременная разработка нормативно-правовой базы.

Время и порядок проведения реформы электроэнергетики определены постановлением Правительства РФ № 526, согласно которому ее началом следует считать июль 2001 г., окончанием – 2009-2010 г.г. В постановлении определены также основные пути реформирования:

1) Преобразование существующего федерального (общероссийского) оптового рынка электрической энергии (мощности) в полноценный конкурентный оптовый рынок электроэнергии.

2) Создание на базе электростанций РАО «ЕЭС России» крупных генерирующих компаний, являющихся самостоятельными участниками оптового рынка электроэнергии.

3) Реорганизация АО энергетики и электрификации и государственного унитарного предприятия «Гатэнерго» путем создания региональных сетевых дочерних акционерных обществ со 100 %-ным участием материнских компаний в их уставном капитале или путем их разделения (выделения) на региональные генерирующие и региональные сетевые АО с пропорциональным распределением уставного капитала, имея в виду, что деятельность по передаче и распределению электрической энергии будет осуществляться региональными сетевыми компаниями.

Помимо перечисленных факторов, определяющих результативность реформирования, немаловажное значение имеют разработка и реализация принципов его проведения. Основными из них являются:

#### 1 Принцип управляемости

Процесс реформирования всегда сложен, что обусловлено влиянием многочисленных факторов на его результативность, влиянием реформирования на множество других процессов, большим количеством участников этого процесса. Поэтому принципиальное значение имеет создание системы, управляющей процессом реформирования. Постановлением правительства РФ от 17.12.2001 г. № 873 образована Комиссия Правительства РФ по реформированию электроэнергетики.

На Комиссию возложено выполнение следующих функций:

- 1) рассмотрение проекта плана мероприятий по реализации основных направлений;
- 2) обеспечение координации деятельности федеральных органов исполнительной власти по реализации основных направлений;
- 3) рассмотрение проектов нормативных правовых актов, подготовленных в целях реализации основных направлений и плана мероприятий;
- 4) организация разработки механизма контроля за проведением реформирования электроэнергетики, оценка результатов реформирования и другие функции.

Примерная схема управленческого процесса реформирования электроэнергетики приведена на рис. 1.

#### 2 Принцип поэтапности

Реализация этого принципа предполагает, что реформирование не может быть проведено одномоментно в полном объеме в силу объективных причин. Оно должно осуществляться по этапам, для каждого из которых разрабатывается свой набор мероприятий. Постановлением Правительства РФ № 526 предусмотрено три этапа реформирования электроэнергетики.

На первом этапе (июль 2001 – июнь 2004 г.г.) должны быть решены задачи, определяющие осуществление всего последующего реформирования. К ним относятся:

- создание и отработка переходной модели конкурентного рынка
- создание инфраструктуры оптового рынка и его участников
- подготовка создания розничного рынка (реорганизация АО-Энерго и РАО «ЕЭС России»).

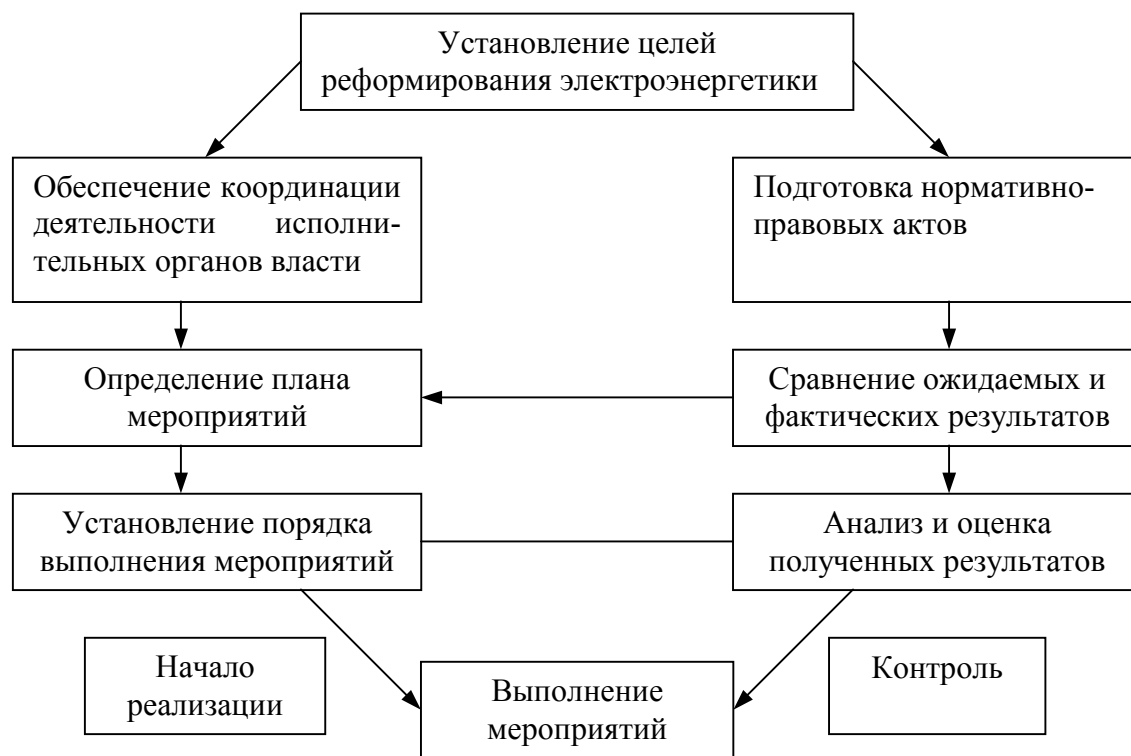


Рисунок 1

Реализация этого принципа предполагает, что реформирование не может быть проведено одномоментно в полном объеме в силу объективных причин. Оно должно осуществляться по этапам, для каждого из которых разрабатывается свой набор мероприятий. Постановлением Правительства РФ № 526 предусмотрено три этапа реформирования электроэнергетики

К настоящему времени проведена большая подготовительная работа по созданию и отработке переходной модели конкурентного оптового рынка электроэнергии и его участников. Разработана организационная структура ФОРЭМ (рис. 2) (федеральный оптовый рынок энергии и мощностей) по федеральным округам и энергозонам, отрабатывается схема договорных отношений между участниками оптового рынка, разработан порядок формирования генерирующих компаний оптового рынка электроэнергии, определены основные риски формирования оптовых генерирующих компаний (ОГК), создается соответствующая нормативная база и др.

Разработка нормативно-правовой базы относится к числу важнейших вопросов, которые предстоит решать на первом этапе. Отсутствие системного законодательства, регламентирующего функционирование электроэнергетики в новых условиях, может послужить серьезным тормозом реформирования отрасли.

Программа второго этапа (июнь 2004 г. – 2006 – 2007 г. г.) включает: доработку нормативной базы рынка, развитие инфраструктурного оптового рынка, выход на него новых участников, создание независимых сбытовых организаций и розничного рынка электроэнергии.

На третьем этапе (2006 – 2007 г. г. – 2009 – 2010 г. г.) предполагается дальнейшее развитие конкурентного рынка и инфраструктуры оптового рынка, масштабное привлечение инвестиций и выход новых участников на оптовый рынок.

3 Принцип последовательности. Внедрение этого принципа означает, что реализация мероприятий каждого предыдущего этапа служит базой для осуществления мероприятий каждого последующего этапа. Это позволяет отрабатывать создаваемые модели и механизмы и своевременно вносить в них необходимые корректировки.



Рисунок 2

4 Принцип обоснованности. Реализация данного принципа означает всесторонний и глубокий анализ проблем, возникающих на каждом этапе реформирования, что даёт возможность принимать обоснованные решения с учётом возможных последствий.

Главной проблемой развития российской электроэнергетики остаётся рынок сбыта, ограниченность которого сокращает возможности роста отрасли в целом.

Как показал анализ, главным резервом энергетики остаётся недогрузка мощностей, которая составляет 40-60 %. Оперативные и стратегические планы в большей степени ориентированы на решение данной проблемы. Масштаб этого резерва трудно переоценить: он пропорционален соответствующей доле капитализации (40-60%) компании (ещё одно РАО!). Рост загрузки мощностей обеспечивает заметное снижение себестоимости продукции. Отсюда вытекает необходимость проведения технико-экономических исследований, направленных на поиск схем рационального распределения нагрузок и мощностей в рамках ОГК и между ними.

Группу ОГК РФ целесообразно рассмотреть как единую формацию, способную решать задачи федерального и общехозяйственного уровня. Отраслевая политика состоит в перераспределении мощностей и нагрузок. Всё это является очевидным объектом деятельности консорциумов и долгосрочных соглашений. Указанные мероприятия способны обеспечить немедленный эффект роста производства продукции при снижении её себестоимости. Так, расчёты показали, что дозагрузка федеральной станции до 90-95 % установленной мощности способна обеспечить прирост прибыли на 5-10 % и более.

Существует также проблема мобилизационных и аварийных резервов и схем. Мобилизационный план в области электроэнергетики должен предусматривать переключение всех

энергетических мощностей в режим централизованного управления (планирования) в случае чрезвычайных и критических обстоятельств. По имеющимся планам выводимые из состава АО-Энерго мощности продолжают контролировать диспетчерские подразделения ЦДУ и ДУ региональных энергосистем. Это исключает произвольное включение и отключение мощностей ОГК.

Механизм согласования производственных программ ОГК и действий диспетчеров требует, по меньшей мере, четкой регламентации. В связи с этим целесообразно рассмотреть схемы создания координационных (диспетчерских) подразделений ОГК. Например, может быть предложен путь поэтапного их формирования, суть которого заключается в следующем:

- на первом этапе формируется диспетчерский (координационный) центр ОГК;
- на втором этапе осуществляются пошаговая настройка оборудования и освоение координационных (диспетчерских) функций.

Реализация указанных принципов не только повысит результативность реформирования электроэнергетики и снизит риски при реструктуризации, но и обеспечит общую эффективность при минимизации социально-экономических издержек от её осуществления.

## **ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА**

Афанасьева И.А – студентка гр. ЭУП-02  
Угарова Ю.В. – научный руководитель

Труд, как считает современная экономическая теория, является важнейшей частью экономики – он одновременно товар (работник продает свой труд, создавая новое качество и дополнительное количество материальных ценностей) и причина появления добавленной стоимости, т.к. предметы и материалы при приложении к ним труда становятся дороже.

Принципиальную роль и особое место в регулировании труда и трудовых отношениях занимают вопросы оплаты труда. Проблема оплаты труда – одна из болезненных в экономике рыночного типа.

Оплата труда рассматривается многими экономистами как основной инструмент возбуждения и непрерывного поддержания интереса работника к высокопроизводительной отдаче своих трудовых усилий.

Рыночная экономика предлагает наличие рынка рабочей силы с территориальным перемещением трудовых ресурсов, сосредоточением труда там, где на него имеется спрос, и оттоком с тех мест, где ощущается избыточное предложение. Комплекс всех этих факторов и формирует конкретную оплату труда.

В условиях рынка усиливается подвижность рабочей силы, которая связана с рядом факторов. Изменяется профиль предприятия в связи с тем, что рынок выставляет все новые и новые требования к номенклатуре и качеству товаров; одни производства исчезают, другие появляются.

Важным средством мотивации и стимулирования высокоэффективной трудовой деятельности персонала являются доходы. Они представляют собой вознаграждение или заработную плату, получаемые работниками за предоставление своей рабочей силы. На практике заработная плата, или доход конкретного работника, может принимать форму различных денежных выплат: месячных окладов, часовых тарифных ставок, премий, комиссионных вознаграждений, гонораров, компенсаций и т.д. Необходимо различать номинальную и реальную заработную плату. Номинальная зарплата или доход выражает общую сумму денег, полученных работником за свой затраченный труд, выполненную работу, оказанную услугу или отработанное время. Она определяется действующей тарифной ставкой заработной платы или ценой рабочей силы за единицу времени работы: руб./час; руб./деталь; руб./месяц. Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которое можно приобрести на

номинальную зарплату при действующих рыночных ценах: количество товаров / сумма денег.

Структура доходов персонала на отечественных предприятиях определяется соотношением трех основных составляющих заработной платы: тарифных ставок и окладов, доплат и компенсаций, надбавок и премий.

Тарифные ставки и оклады определяют величину оплаты труда в соответствии с его сложностью и ответственностью при нормальных условиях работы и соответствующих затратах рабочей силы. Доплаты и компенсации устанавливаются на возмещение дополнительных затрат рабочей силы при существующих отклонениях условий труда. Надбавки и премии предусматриваются для стимулирования высокой творческой активности персонала, повышение качества работы, производительности труда и эффективности производства. Как видно, тарифные ставки выражают цену рабочей силы при нормальных условиях её использования. Доплаты и компенсации учитывают повышенные затраты труда, а надбавки и премии предназначаются для стимулирования личных достижений работников.

В связи с важным значением заработной платы или доходов для каждого работника в отдельности и всего предприятия в целом представляется необходимым рассмотреть более подробную структуру доходов персонала на российских предприятиях. В качестве типового модуля можно представить следующие главные составляющие доходов работников.

1. Оплата труда по действующим часовым тарифным ставкам и месячным окладам.
2. Доплаты за условия труда, сменный режим работы и степень занятости работой.
3. Надбавки за высокие показатели производительности труда, качества работы и личный вклад в конечные результаты производства.
4. Премии за качественное и своевременное выполнение работы и вознаграждение за творческую деятельность.
5. Социальные выплаты и компенсации по действующим нормативам.
6. Дивиденды по акциям предприятия.

Существуют различные формы оплаты труда, основными формами оплаты труда, которые строятся на тарифной системе, являются сдельная и повременная. Сдельная форма заработной платы зависит от количества произведенных единиц продукции с учетом их качества. При сдельной оплате труда определяется расценка, исходя из установленных разрядов работы, тарифных ставок (окладов) и нормы выработки, нормы времени. К разновидностям сдельной формы оплаты труда относится прямая сдельная, при которой оплата труда рабочих повышается в прямой зависимости от количества выработанных изделий. Сдельно-премиальная предусматривает премирование за перевыполнение норм выработки и другие конкретные показатели производственно-хозяйственной деятельности (отсутствие брака, рекламации, ритмичности). Аккордная – эта система, при которой оценивается комплекс различных работ с указанием предельных сроков их выполнения. Сдельно-прогрессивная – эта оплата предусматривает оплату выработанной продукции в пределах установленных норм по прямым расценкам, а изделия сверх нормы оплачиваются по повышенным расценкам. При косвенно-сдельной системе размер заработка рабочего ставится в прямую зависимость от результатов труда обслуживаемых им рабочих сдельщиков. Эта система используется для оплаты труда не основных, а вспомогательных рабочих (наладчиков, настройщиков и др.).

Повременной называется такая форма оплаты труда, при которой заработная плата работникам начисляется по установленной тарифной ставке или окладу за фактически отработанное на производстве время.

Для повременной формы оплаты труда характерны 2 основные системы заработной платы: простая повременная и повременно-премиальная. Область применения простой повременной системы ограничена, так как она не выражает стимулирующие функции. Поэтому более широко применяется повременно-премиальная система оплаты труда. Применение этой системы возможно лишь при условии правильного выбора показателей премирования. Показатели премирования рассчитываются с учетом специфики работ и должны четко учи-

тываться, к ним можно отнести качество выпускаемой продукции, качество работы, в том числе бесперебойное обеспечение рабочих мест инструментом, оснасткой и т.д. Формы, системы оплаты труда устанавливаются предприятием самостоятельно.

Система вознаграждения или оплата труда работников должна на всех отечественных предприятиях соответствовать таким экономическим целям, как обеспечение справедливого распределения материальных благ, достижение полной занятости сотрудников, стимулирование производительного поведения работников, рост продуктивности труда и т.п.

Планирование фонда оплаты труда на предприятии и расчет среднемесячной заработной платы отдельных категорий персонала производится после определения требуемой численности работников, трудоемкости выполняемых работ и услуг и других показателей. Общий фонд планируемой заработной платы промышленно-производственного персонала определяется в зависимости от существующих на предприятии форм и систем оплаты труда. При этом могут быть использованы как укрупненные, так и уточненные методы расчета. В рыночной экономике фонд заработной платы различных категорий работников может быть рассчитан укрупнено, например, по суммарной трудоемкости планируемой производственной программы или по действующему минимальному уровню оплаты труда и другим показателям (по нормативу заработной платы на 1 рубль продукции, работ и услуг).

## ПУТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Бедрина М.В. – студентка гр. 5М-71  
Пархаев В.Н. – научный руководитель

В настоящее время актуальной проблемой для Российского бизнеса является выбор наилучшего пути глобализации. Пока еще Россия не вступила в ВТО и предпринимает слабые попытки интегрирования с другими странами, то в настоящее время проникновение в мировую экономику происходит в основном по инициативе самих предпринимателей.

Главной экономической предпосылкой глобализации российской экономики является концентрация и централизация российского капитала. Проблема в том, что в России еще пока не до конца решены вопросы финансовой централизации капитала и эффективного управления. Также еще не совсем оформились организационно те корпорации, которые должны определять лицо России на мировой арене. В настоящее время идет создание новых рыночных комплексных форм организации процесса «НИОКР – инвестиции - производство - сбыт». Эти формы в России получили название «финансово-промышленные группы» (ФПГ). В категорию ФПГ попали как собственно объединения промышленных и банковских компаний, так и крупные корпоративные структуры, не имеющие специализированных финансово-кредитных учреждений.

Согласно закону «О финансово-промышленных группах» они образуются в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и эффективности производства, расширение рынков сбыта и создание рабочих мест. ФПГ бывают в одной из двух форм:

холдинг, когда юридические лица действуют как материнская (она же центральная) компания и дочерние общества;

система участия, когда юридические лица полностью или частично объединяют свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании ФПГ. Все участники группы учреждают центральную компанию, как правило, в форме инвестиционного института, хотя допустима и форма хозяйственного общества, ассоциации или союза.

Российские ФПГ в перспективе могут служить прообразом будущих российских ТНК при условии перехода от простого количественного накопления капитала к новому качественному уровню в рамках мирохозяйственной системы.

Среди отраслей народного хозяйства России с наибольшим потенциалом транснационального развития можно выделить «сырьевиков» и «высокотехнологичных». На современном этапе лидируют «сырьевики», занимающиеся на зарубежных рынках исключительно внешней торговлей, которая демонстрирует свое динамичное развитие на фоне усиливающегося экономического спада российской экономики. Но данное развитие внешней торговли в стратегическом плане не является благотворным, если взглянуть на структуру экспорта. Россия в сложившейся к настоящему времени схеме внешнеэкономических связей катастрофически недоиспользует свои интеллектуальные ресурсы и огромный научно-технический потенциал.

Среди отраслей народного хозяйства России, уже добившихся некоторых успехов на пути к транснационализации, можно выделить: страховую деятельность; топливно-энергетический комплекс; отдельные отрасли машиностроительного комплекса (например, автомобилестроение). Анализ самых крупных компаний России по четырем показателям — объемам реализации продукции, рыночной стоимости, объему прибыли и темпам роста — показал, что в 1998 году среди наиболее крупных компаний господствовали «сырьевики», и только по темпам роста они уступали первенство высокотехнологичным компаниям.

Повышение эффективности российской экономики за счет внешних факторов развития возможно тогда, когда российские компании смогут создавать и удерживать конкурентное преимущество. Задача российских ТНК — усиление конкурентного преимущества через глобальное соперничество. Во многом конкурентное преимущество ТНК зависит от ее позиции в отрасли. Здесь позиции большинства российских компаний очень слабые:

- по производительности труда они в среднем в десять раз отстают от конкурентов из высокоразвитых стран;
- рыночная стоимость российских компаний очень низка, причем 3/4 российской промышленности абсолютно неликвидна, что значительно снижает возможность заимствования на рынке ценных бумаг.

Немаловажную роль в продвижении российских компаний на международные рынки должна играть банковская система. Однако банки пока больше играют негативную роль (особенно по результатам августовского дефолта), хотя потенциально они могли бы послужить позитивным фактором в становлении российских ФПГ. Необходимо помнить, что капитализация российских банков одна из самых низких в мире, что существенно снижает их способность быть катализатором продвижения российских компаний на международные рынки.

Кроме финансовой стороны дела, российским компаниям, выходящим за рубеж для осуществления масштабных операций, зачастую недостает опыта и должной подготовленности персонала высшего управленческого звена. Российский менеджмент еще не вполне готов к дистанционному управлению зарубежными предприятиями, т.к. здесь необходимы такие новые для них качества, как: умение адаптироваться к незнакомым культурам зарубежных стран; обладание особой интуицией и стратегическим стилем мышления.

К легитимным каналам проникновения российского капитала за рубеж на транснациональной основе можно отнести:

1. Участие в приватизационных процессах за рубежом.
2. Скупка акций предприятий промышленно развитых и развивающихся стран, тем более, что глобализация мировых фондовых рынков — с точки зрения инфраструктурной — значительно облегчила задачу для российских компаний по приобретению предприятий за рубежом.

Российские компании, претендующие на роль ТНК, должны быть готовы к преодолению опасностей зарубежных рынков. Все эти опасности можно классифицировать следующим образом: связанные с деятельностью государственных органов; связанные с деятельностью частных компаний.

Правительства зарубежных стран могут негативно относиться к попыткам «вторжения» зарождающихся ТНК. Антимонопольные и антидемпинговые действия наиболее характерны

для правительств промышленно развитых стран. Они могут сознательно создавать корпоративные и инвестиционные риски для входящих извне компаний.

Другие государства могут ограничивать российские компании, пытаясь манипулировать ценами на фондовом рынке. Одной из распространенных проблем является проблема государственного валютного регулирования и репатриации прибылей и капиталов.

Российские компании за рубежом могут столкнуться с конкуренцией особого рода со стороны зарубежных ТНК. На Западе есть такое понятие «инвестор-стервятник». Это такие зарубежные ТНК, которые создают конфликты вокруг крупных российских компаний, раскручивают скандалы и шантаж в своих интересах. Для избежания прямого столкновения с крупнейшими зарубежными ТНК надежнее выбирать гибкую осторожную политику «вживания» российских звеньев в систему международной кооперации, налаженной западными ТНК.

Среди предложений по усилению активности действий России на мировой арене можно выделить два основных подхода: восстановительный и наступательный.

Сущность восстановительного подхода, заключается в восстановлении господствующих позиций России на рынках стран СНГ и ряде стран бывшего «социалистического лагеря». Главный недостаток этого подхода заключается в том, что он ориентирует российских хозяйствующих субъектов на вхождение на рынки преимущественно слаборазвитых стран. И все же рынки стран СНГ вызывают наибольший интерес у российских компаний.

Наступательный подход основан на приоритетности взаимодействия с высокоразвитыми странами и странами, богатыми сырьем. Преимущество этого подхода в том, что российские компании могут достичь глобального статуса путем концентрации маркетинговых усилий всего лишь на одной-двух наиболее высокоразвитых странах. Вместе с тем есть один фактор, несколько снижающий приоритет промышленно развитых стран в качестве объекта первичного проникновения российского капитала — это дешевизна циркулирующих там капиталов, а дешевый капитал в стране с высоким уровнем налогообложения и высокой ставкой процента приводит к высокой стоимости его использования.

В целях стимулирования создания ТНК российского происхождения необходимо сформировать концепцию национальных интересов, в которой следует определить приоритеты транснационализации российской экономики. Эта концепция должна быть воплощена в разработке Комплексной программы транснационализации российской экономики, которая, с одной стороны, должна обеспечивать поддержку трансформирования российских экспортеров в заграничных инвесторов, а с другой — она должна соблюдать принцип разумного компромисса с внешними ТНК по вопросу сотрудничества и кооперирования.

## **АНАЛИЗ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Бедрина М.В. – студентка гр.5М-71  
Родина Г.Е. – научный руководитель

Конкуренция – важный фактор рыночной экономики. Конкурируют между собой товары, представленные на рынках, и производители этих товаров – фирмы, отрасли, страны. Поэтому конкуренция и конкурентоспособность могут рассматриваться в разных аспектах: товаров (продукции, услуг), товаропроизводителей (фирм, отраслей, стран).

Оценка конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом маркетинговой деятельности любого хозяйствующего субъекта. Важность проведения такой оценки обусловлена целым рядом обстоятельств. Среди главных можно назвать необходимость разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности, выбор предприятием партнера для организации совместного выпуска продукции, привлечение средств инвестора в перспективное производство, составление программы выхода предприятия на новые рынки сбыта и другие. В любом случае проведение оценки преследует цель: определить положение



предприятия на отраслевом рынке. Совершенно очевидно, что достижение этой цели возможно лишь при наличии оперативной и объективной методики оценки конкурентоспособности.

Существует много различных методов оценки конкурентоспособности предприятия.

Одним из таких методов является матричный метод, который был предложен в 50-е годы американским экономистом И. Ансоффом, получивший в последствии широкое развитие. Особой известностью пользуются матрицы БКГ (Бостонской консультационной группы) и McKinsey – General Electric. В основе этого метода лежит подход, предполагающий анализ конкурентоспособности предприятия с учетом жизненного цикла товара. Сущность оценки конкурентоспособности состоит в анализе матрицы, или стратегической решетки, которая составляется пересечением координат, которые выражают количественные или качественные характеристики признаков. В результате образуются поля (квадраты, стратегические сектора), отражающие положение фирмы на рынке и позволяющие адекватно выбрать стратегию.

Матричный метод оценки конкурентоспособности предприятия при наличии достоверной информации об объемах реализации оцениваемых предприятий позволяет обеспечить высокую репрезентативность оценки. В то же время получение подобной информации чаще всего затруднено или даже невозможно, что существенно снижает практическую ценность метода. Кроме того, метод исключает проведение анализа причин происходящего и осложняет выработку управленческих решений.

Другим, наиболее известным методом, может считаться метод, использующий в качестве основного подхода оценку товара. Данный метод отражает наиболее традиционное суждение деятелей рынка о конкурентоспособности предприятия и базируется на рассуждении о том, что конкурентоспособность производителя тем выше, чем выше конкурентоспособность его продукции.

Существуют различные методики оценки конкурентоспособности товара. Сейчас наблюдается эволюция подходов методов оценки конкурентоспособности товара в российском бизнесе. Обычно оценка производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. Сравнения проводятся по группам технических и экономических параметров. При оценке используются дифференциальные, комплексные и смешанные методы оценки.

Основным достоинством метода, базирующегося на оценке конкурентоспособности продукции является то, что он учитывает наиболее важный критерий, влияющий на конкурентоспособность предприятия — конкурентоспособность товара. Вместе с тем данный подход позволяет получить лишь весьма ограниченное представление о преимуществах и недостатках в работе предприятия, поскольку конкурентоспособность предприятия принимает вид конкурентоспособности товара и не затрагивает другие аспекты деятельности предприятия на рынке.

Более полную оценку конкурентоспособности предприятия позволяют получить методы, базирующиеся на теории эффективной конкуренции. Согласно этой теории более конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организованы производство и сбыт товара, эффективнее управление финансами.

Наиболее ярким примером этого подхода может служить методика консультационной американской фирмы «Дан энд Брэдстрит» для оценки конкурентоспособности отрасли отдельно взятой страны и предприятий внутри этой отрасли. Предметом анализа здесь выступают три группы показателей. В первую группу входят показатели, отражающие эффективность производственно-сбытовой деятельности предприятий: отношение к чистой стоимости материальных активов, отношение чистой прибыли к чистому оборотному капиталу. Показатели второй группы характеризуют состояние производственной сферы предприятий — в основном интенсивность использования основного и оборотного капитала: отношение чистых продаж к чистой стоимости материальных активов, отношение чистых продаж к чистому оборотному капиталу, отношение чистых продаж к стоимости материально-производственных запасов, отношение основного капитала к стоимости материальных активов, отношение

материально-производственных запасов к чистому оборотному капиталу. Третью группу составляют показатели, связанные с финансовой деятельностью предприятий: отношение оборотного капитала к текущему долгу, период оплаты текущих счетов, отношение текущего долга к стоимости материальных активов, отношение общего долга к стоимости материальных активов, отношение текущего долга к стоимости материально-производственных запасов, отношение долгосрочных обязательств к чистому оборотному капиталу.

Неоспоримым достоинством этого метода является использование показателей, позволяющих проводить анализ работы предприятия и делать выводы о различных сторонах его хозяйственной деятельности. Вместе с тем метод не лишен недостатков.

Во-первых, он не учитывает дифференциацию важности отдельных показателей в оценке, что может привести к неоднозначности суждений о конкурентоспособности.

Во-вторых, использование большого числа показателей, нередко дублирующих друг друга, осложняет проведение анализа ситуации.

В-третьих, в этом методе не учитываются прямые показатели конкурентоспособности товара — качество и цена. Применение косвенных показателей (например, отношение чистой прибыли к чистым продажам или отношение чистой прибыли к чистой стоимости материальных активов) характеризует скорее эффективность организации и функционирования системы сбыта и продвижения товара, нежели его реальную конкурентоспособность.

В качестве одного из вариантов этого метода был предложен следующий, метод, в основе которого лежит оценка четырех групповых показателей или критериев конкурентоспособности

В первую группу входят показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом: экономичность производственных затрат, рациональность эксплуатации основных фондов, совершенство технологии изготовления товара, организацию труда на производстве. Во вторую группу объединены показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами: независимость предприятия от внешних источников финансирования, способность предприятия расплачиваться по своим долгам, возможность стабильного развития предприятия в будущем.

В третью группу включены показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижением товара на рынке средствами рекламы и стимулирования.

И в четвертую группу - показатели конкурентоспособности товара: качество товара и его цена.

В связи с тем, что каждый из этих показателей имеет разную степень важности для расчета коэффициента конкурентоспособности предприятия, экспертным путём были разработаны коэффициенты весомости критериев.

Расчет критериев и коэффициента конкурентоспособности предприятия производится по формуле средней взвешенной арифметической.

Данная оценка конкурентоспособности предприятия охватывает все наиболее важные оценки хозяйственной деятельности промышленного предприятия, исключает дублирование отдельных показателей, позволяет быстро и объективно получить картину положения предприятия на отраслевом рынке. Использование в ходе оценки сравнения показателей за разные промежутки времени дает возможность применять этот метод как вариант оперативного контроля отдельных служб.

Кроме вышеописанных методов, весьма удобным при оценке конкурентоспособности предприятия является показатель интегральной конкурентоспособности.

Широко распространено представление интегрального показателя конкурентоспособности суммой вида:

$$K = \sum_{i=1}^N W_i K_i$$

где  $K_i$  — частные показатели конкурентоспособности отдельных сторон деятельности предприятия общим числом  $N$ , а  $W_i$  — весомость отдельных факторов в общей сумме.

Разные авторы в зависимости от области маркетинговых исследований, и исходя из своих научных взглядов обосновывают различные группы факторов, которые необходимо включать в совокупный (интегральный, групповой) показатель. Кроме того, предлагаются разные способы осуществления экспертных оценок, а зачастую просто указывается, что «весовые коэффициенты определяются экспертно».

Результаты таких исследований вызывают много вопросов. Прежде всего неясно, что же выражает в содержательном смысле число, полученное путем суммирования отдельных факторов. Есть ли у него какой-то прототип в реальной рыночной практике предприятия или это абстрактные числа, не имеющие адекватной интерпретации в экономике? Наконец, совершенно непонятно, почему проводится именно суммирование факторов, а не перемножение. Ответить на эти вопросы сложно, так как нет способа проверки данных гипотез. Ведь в основе расчета интегральных показателей лежит экспертная оценка весомости отдельных факторов, носящая субъективный характер.

Кроме вышеописанных методов оценки конкурентоспособности предприятия существует еще очень много методов, например метод параметрического анализа, рейтингового анализа, графические методы и др.

Подходы к решению проблемы конкурентоспособности представляют огромный интерес в силу того, что для современных предприятий данный аспект работы является актуальным.

## О РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Бибиков Е. В.- магистрант гр. МТАП – 82  
Шевелёва Л.В.- научный руководитель

Как известно, российская экономика возникла из советской экономической системы. Любая система состоит из набора элементов и связей между ними, в промышленности таковыми являются предприятия и их связи (экономические, деловые, собственнические и т.д.), которые образуют некоторую комбинацию, т.е. структуру. Очевидная неэффективность советской экономики привела к необходимости изменения ее структуры (реструктуризации), что и было предпринято в ходе реформ. Но по ряду причин созданная структура оказалась далеко не идеальной и возникает вопрос о ее дальнейшей реструктуризации.

Специфика машиностроения, а именно длительные сроки окупаемости и большая наукоемкость (в сравнении с другими отраслями), не позволила привлечь инвестиции, которые были направлены в более привлекательные отрасли (нефтедобывающая, металлургия, угольная и др.), на базе которых и возникло большинство финансово-промышленных групп (ФПГ): Газпром, Русская сталь, Русский алюминий, Уральская горно-металлургическая компания, Евраз-холдинг, МДМ, Миком, Альфа-групп и др. В результате именно в этих отраслях наблюдается какой-то рост, а в машиностроении - падение производства и дальнейшее отставание от ведущих мировых компаний. Ни государство, ни банки, ни иностранные инвесторы, ни ФПГ не могут, либо не хотят предоставить "длинные" кредиты, необходимые машиностроению для технической модернизации и обновления технологий.

В этой ситуации большой интерес вызывают ФПГ: имеющиеся финансы они используют не для приобретения "свободных" машиностроительных предприятий, а для перезахвата друг у друга металлургических, угольных и других предприятий. Следовательно, необходимо перевести эти финансы в машиностроение. Это можно осуществить законодательно, например:

1) для промышленных предприятий вводится дифференцированная система налогообложения: чем ближе продукция к возможности прямого потребления, тем ниже налог и

наоборот (таким образом, производить только сырье и полуфабрикаты (литье, прокат и др.) станет невыгодно и у ФПГ появится повод заняться машиностроением);

2) с целью развития науки и технологии, квоты на добычу полезных ископаемых и использование прочих природных ресурсов выделяются государством в зависимости от наличия в структуре ФПГ высокотехнологичных и наукоемких производств, например, машиностроительных (благодаря этому у государства появляется инструмент давления на ФПГ);

Таким образом, реструктуризация заключается в создании межотраслевых объединений на базе существующих ФПГ, которые должны образовывать единую технологическую цепочку из горнодобывающих, металлургических и машиностроительных предприятий, а также предприятий смежных отраслей.

## **ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

Борзенко Н.С.- студентка гр. ЭУП -02

Угарова Ю.В.- научный руководитель

Важнейшими задачами планирования социально-трудовых показателей на отечественных предприятиях в условиях рыночных отношений является обеспечение полной занятости трудовых ресурсов и высокой продуктивности труда, создание нормальных условий труда для работы персонала и повышение уровня оплаты труда, достижение надлежащего экономического роста и качества жизни работников. В осуществлении планируемых экономических целей главную роль призваны играть трудовые ресурсы.

Планирование трудовых ресурсов в современных условиях основано на свободном выборе вида и места экономической деятельности работников, их перемещение по рабочим местам, предприятиям и территориям с учетом рыночных законов спроса и предложения. Использование человеческих ресурсов предполагает их участие в трудовой деятельности, в ходе которой непосредственно потребляется рабочая сила человека или расходуется способность персонала к труду.

В рыночных отношениях потребность персонала на различных предприятиях или фирмах определяется величиной спроса на изготавливаемую ими продукцию, производимые работы и оказываемые услуги. Спрос на трудовые ресурсы является в условиях рынка производным от готовых товаров и услуг, которые выполняются с помощью данных человеческих ресурсов. Как на действующих предприятиях, так и на проектируемых и вновь создаваемых фирмах годовые объемы спроса на производства продукции должны служить основой расчета потребности всех категорий работников.

Персонал предприятия представляет собой совокупность работников определенных категорий и профессий, занятых единой производственной деятельностью, направленной на получение прибыли или дохода и удовлетворение своих материальных потребностей. В условиях рынка необходимый профессионально - квалификационный состав работников каждого предприятия формируется с учетом действующих на рынке труда и производства законов спроса и предложения. Величина рыночного спроса на те или иные виды продукции и услуги служит основой планирования необходимой для их производства потребности рабочей силы, работников соответствующих категорий.

В последние годы все больше распространение получила практика подразделения персонала предприятия в зависимости от выполняемых функций на три основные категории: руководители, специалисты и исполнители.

Актуальность выбранной мною темы заключается в том, что персонал является одним из важнейших звеньев организации производства. Без рабочей силы невозможно изготовить какой-либо товар или оказать услуг. Персонал – это неотъемлемая часть предприятия. В ходе планирования численности персонала важнейшее значение имеет установление не только текущей потребности работников, но дополнительной потребности в работниках различных категорий. Также при планировании персонала следует учесть сколько работников промыш-

ленно-производственного и непромышленного состава требуется на современных предприятиях.

В настоящей работе отражена сущность планирования персонала на современных предприятиях, показано, как подразделяется он и что включает в себя, как улучшить форму планирования персонала, как стабилизировать текучесть кадров.

В условиях нестабильности экономики фактическая потребность предприятия в персонале определенных категорий непрерывно меняется под воздействием внутренних и внешних факторов. Подробные изменения не всегда означают увеличение или сохранение потребности в рабочей силе. Внедрение новых технологий, освоение производства конкурентоспособной продукции, сокращение рыночного спроса на производимые товары и услуги может привести к уменьшению численности персонала как по отдельным категориям, так и по всему составу. Поэтому определение *реальной* потребности в рабочей силе и прогноз её изменения должны стать основой совершенствования управления персоналом на предприятиях.

Стабилизация производства на отечественных предприятиях будет способствовать как совершенствованию планирования потребности персонала, так и повышению его эффективной занятости. В рыночных отношениях между процессами производства продукции и использования трудовых ресурсов, рабочей силы, персонала предприятия существует такое равновесие, как между спросом и предложением, затратами и результатами, доходами предприятия и уровнем жизни работников. Всякая деятельность персонала предприятия в полной мере должна соответствовать существующему механизму рыночных трудовых отношений в современном производстве и обеспечивать высокий рост производительности труда.

## **РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА НА АООТ ВИНЗАВОД "ВИНОГРАД"**

Винтерголлер М.В.–студентка гр. ЭУП-02  
Угарова Ю. В.- научный руководитель

Планирование является нормой любой предпринимательской деятельности. С развитием рынка и в России необходимость в бизнес-планах стала настолько очевидной, что уже в 1994-1995г.г. их применение становится обязательным. В январе 1995 г. московское правительство, например, опубликовало распоряжение, в котором рекомендовало использовать бизнес-план " в целях совершенствования метод расчета экономической эффективности вложений инвестиций в проектирование и строительство объектов и градостроительных комплексов".

Бизнес-план является одним из первых обобщающих документов обоснования инвестиций и содержит укрупненные данные о планируемой номенклатуре и объеме выпуска продукции, характеристики рынков сбыта и сырьевой базы, потребность производства в земельных, энергетических и трудовых ресурсов, а также содержит ряд показателей, дающих представление о коммерческой, бюджетной и экономической эффективности рассматриваемого проекта и в первую очередь представляющих интерес для участников- инвесторов проекта.

Расчеты показателей адаптированы к требованиям и условиям современного отечественного и зарубежного инвестирования.

Бизнес-план является объектом интеллектуальной собственности, предметом коммерческой тайны и подлежит соответствующей защите.

Бизнес-план- это план осуществления бизнес - операции, действий фирмы, содержащая сведения о фирме, товаре, его производстве, рынках сбыта, маркетинге, организации операций и их эффективности.

Цель разработки бизнес-плана – спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленный периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов.

Задачами бизнес-плана является:

- Сформировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения;
- Определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- Выбрать ассортимент и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям;
- Оценить производственные и непроизводственные издержки;
- Определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, стимулированию продаж, ценообразованию и т. п.;
- Оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей и т. д.;

Бизнес-план выполняет следующие функции:

- Является инструментом, с помощью которого производитель может оценивать фактические результаты деятельности за определенный период;
- Может быть использован для разработки концепции ведения бизнеса в перспективе;
- Является инструментом добывания финансовых результатов;
- Представляет собой инструмент реализации стратегии предприятия;

Таким образом, бизнес-план позволяет планировать возможности деятельности предприятия и обосновать выбор приоритетных целей, то есть определить стратегию функционирования фирмы.

Бизнес-план выступает как объективная оценка собственной предпринимательской деятельности. В нем характеризуются основные аспекты коммерческого предприятия, анализируются проблемы, с которыми оно столкнется, и определяются способы их решения. Не будет преувеличением сказать, что бизнес-план является основой управления не только коммерческим проектом, но и самим предприятием. Благодаря бизнес-плану, у руководства появляется возможность взглянуть на собственное предприятие как бы со стороны. Сам процесс разработки бизнес-плана, включающего детальный анализ экономических и организационных вопросов, заставляет мобилизоваться.

Бизнес-план дает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынок, ценах, возможные прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности предприятия, определяет зоны риска, предлагает пути их снижения. В нем решаются как внутренние задачи, связанные с управлением предприятием, так и внешние, обусловленные установлением контактов и взаимоотношений с другими фирмами и организациями.

В настоящей работе приводится бизнес-план АООТ "Винзавод "Виноград".

Сформированы следующие разделы:

1. Описание фирмы.

- Название.
- Род деятельности.
- Общая характеристика товара.
- Ориентировочная численность персонала.

2. Сводка контрольных показателей: сбыт, цена товара, прибыль от реализации, расходы на маркетинг.

3. Текущая маркетинговая ситуация

- Сегменты рынка
- Основные конкуренты на рынке.

4. Товарная стратегия фирмы.

- Товар, ассортимент, позиционирование.
- Сегменты рынка, для которого предназначен товар фирмы
- Планируемый объем выпуска
- Опасности, которые могут повлиять на сбыт товара и возможность противодействия им.

5. Цена товара и планируемая прибыль
  - Тип рынка и методы ценообразования
  - Себестоимость продукции
  - Расчет годовых затрат на оплату труда
  - Расчеты расходов на содержание и эксплуатацию оборудования
  - Цена товара
  - Расчеты коэффициентов финансовой оценки
6. Финансовый план.
7. Проведение рекламной компании.
  - Реализация рекламы.
8. Схема распространения товаров
  - Методы стимулирования сбыта.
9. Оценка рисков.

В данной работе рассчитана себестоимость производимой продукции, ее цена, рентабельность продукции, производства и продаж, норма прибыли. Обоснованна маркетинговая политика для получения наибольшей прибыли.

Бизнес-план является неотъемлемой частью внутрифирменного планирования, одним из важнейших документов, разрабатываемых на предприятии, является эффективным инструментом управления, помогает предприятию, определять перспективы, роста своего дела, контролировать текущую ситуацию.

В заключении мы делаем выводы об экономической целесообразности производства продукции, о потенциальных резервах снижения себестоимости и росте годовой прибыли.

Бизнес-план дает возможность определить жизнеспособность фирмы в условиях конкуренции, содержит основные этапы, в соответствии с которыми предприниматель будет действовать на этапе становления предприятия, он служит важным инструментом получения финансовой поддержки от инвесторов, он дает представление о коммерческой, бюджетной и экономической эффективности рассматриваемого проекта.

## О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Витковский А.В. – студент гр. ЭУП-81  
Горшков В.Г. – научный руководитель

Спецификой задач ассортиментной политики в рыночной экономике является то, что характеристики спроса на продукцию предприятия являются доминирующими ограничениями, поскольку главное на рынке – не только произвести продукцию, а успешно ее продать. В связи с этим проблемы прогнозирования конъюнктуры рынка и объема продаж продукции предприятия выходят в число первоочередных.

Сложности изучения спроса во многом предопределены тем, что спрос представляет не реальную, непосредственно измеряемую величину, а потенциал и в силу этого не поддается учету, доступен лишь косвенным оценкам. Все специалисты в области маркетинга и статистики товарных рынков единодушны в том, что спрос является не фиксированной величиной, а функцией исходных переменных (функцией реакции рынка на детерминанты спроса). Детерминантами спроса являются ценовые факторы (уровень цен на продукцию предприятия и цены конкурентов) и ценовые предпочтения потребителей, физический и моральный износ товаров, которые уже имеются у потребителей, широта товарного ассортимента, определяющего возможность выбора для потребителей, а также социально-экономические, политические, географические, психологические и иные факторы.

Опрос 46 промышленных предприятий Алтайского края позволил выделить наиболее значимые в данный период времени факторы, влияющие на спрос (таблица 1).

Таблица 1 – Факторы, влияющие на спрос

Фактор	Значимость факторов по 10-ти балльной шкале*
Качество продукции (соответствие потребностям, уровень технологического исполнения и др.)	9,50
Платежеспособность потребителей	9,00
Цена	8,65
Конъюнктура рынка (насыщенность, соотношение спроса и предложения, уровень конкуренции, импортные аналоги и др.)	7,25
Политика продвижения и сбыта (рекламная кампания, методы и условия реализации, сервис)	4,50

Функциональный характер спроса, многообразие влияющих на него факторов и чрезвычайно гибкое изменение спроса при изменении этих факторов превращают прогнозирование спроса в трудноразрешимую задачу.

Спрос, являясь целостной экономической категорией, имеет двойственную природу: с одной стороны, он является формой выражения желаний и потребностей людей и организаций (потребительская сторона спроса), с другой – характеризует их платежеспособность, так как спрос представлен определенной суммой денег, предназначенной для оплаты товаров и услуг. Но при этом категории «потребность», «платежеспособность» и «спрос» могут функционировать самостоятельно. Такое становится возможным потому, что потребность формируется вне рынка (на производстве, в домохозяйстве), а спрос и платежеспособность проявляются на рынке. Указанная особенность спроса делает возможным рассмотрение трех этих категорий как во взаимосвязи («спрос-это платежеспособная потребность»), так и изолированно.

Традиционно спрос формируется на двух уровнях. Первый – макроуровень, на котором формирование спроса происходит под влиянием объективных общественных процессов, определяющих место отрасли в структуре общественного производства, направления ее развития и т. д. Государство, действуя в рамках рыночных отношений, может принимать управленческие решения по формированию адекватной с позиции общенациональных интересов структуры потребностей, спроса и производства. Как правило, формирование спроса на макроуровне происходит по укрупненной номенклатуре (товарным комплексам).

Формирование спроса на микроуровне или уровне отрасли происходит по ассортиментной структуре товаров или услуг. Именно этот уровень формирования спроса представляет наибольший интерес и является объектом исследований со стороны предприятий. Важнейшим результатом таких исследований должна стать сегментация национального рынка и определение емкости отдельных региональных рынков, на которых работают предприятия.

Емкость рынка (Е) – количество (стоимость) товаров, которые рынок может поглотить при определенных условиях за определенный промежуток времени. Годовая емкость национального рынка определенного товара определяется как сумма произведенной за год продукции (П), скорректированной на сальдо экспорта (Э) и импорта (И):

$$E = П + Э - И$$

Различают потенциальную емкость рынка (потенциал рынка) и текущую (текущий спрос). Потенциальная емкость рынка показывает его перспективы, привлекательность рынка.

Потенциал рынка (Q) – максимальный объем продаж, которого могут достичь все фирмы отрасли в течение определенного периода времени при данном уровне маркетинговых усилий и условий внешней среды. Потенциал рынка меняется под воздействием макроэкономических факторов (изменение привычек и культуры потребления, изменение доходов, технологии производства и т. д.), на которые предприятие не имеет прямого влияния. В каче-

\* Среднее значение баллов по всем предприятиям, отметившим данный фактор



стве оценки рыночного потенциала могут быть использованы нормативы потребления аналогичной продукции в развитых странах.

Разрыв между потенциалом рынка и его текущим спросом (емкостью) характеризует привлекательность данного рынка. При большом разрыве возможен рост доли рынка предприятия при определенных маркетинговых мероприятиях. Когда разрыв минимален, рост доли рынка возможен только за счет вытеснения конкурентов, что требует гораздо больших усилий предприятия.

Задача прогнозирования емкости рынка конкретного товара является отраслевой задачей, для решения которой могут быть использованы следующие методы:

1. Метод экстраполяции. Основан на перенесении распространенных в прошлом тенденций на будущий период. При этом в качестве основы прогнозирования могут использоваться линейный, экспоненциальный, полиномиальный тренды, функция Кобба-Дугласа, авторегрессия. Для выявления долгосрочной тенденции в этом случае необходима информация о продажах за достаточно длительный период времени. Рекомендуется в качестве минимального рассматривать 5-ти летний период при условии отсутствия аномальных колебаний (соблюдения этого условия в российской практике пока довольно проблематично).

2. Нормативный метод. Основан на применении коэффициентов (нормативов) потребления (использования) продукции. Наиболее простой и относительно точный метод.

3. Метод уровня потребления. Предполагает изучение эластичности спроса по доходам и ценам. Эластичность спроса по цене (доходам) является мерой чувствительности спроса к изменению цены (доходов). Она определяет, на сколько процентов изменится спрос на определенную продукцию при изменении ее цены (доходов потребителей) на один процент. Знание коэффициентов эластичности позволяет прогнозировать изменения спроса на продукцию в текущем году.

4. Метод конечного использования (коэффициентов потребления). Применяется для прогнозирования спроса на продукцию производственного назначения. Суть его заключается в определении возможных направлений потребления данного товара (преимущественно в других сферах бизнеса) и установлении соответствующих коэффициентов затрат. Зная планы развития соответствующих отраслей и сфер бизнеса, определяют потребность в данном товаре путем умножения объема производства на коэффициент затрат.

5. Методы многофакторного прогнозирования. Основаны на применении экономико-математических моделей. Однако требуют большой статистической базы по динамике продаж и ее зависимости от влияния различных факторов.

Процедура анализа и прогнозирования спроса предполагает исследование отраслевого рынка (отраслевой анализ) и исследование регионального рынка, на котором работает предприятие. Целью отраслевого анализа является расширение представления о путях развития отрасли, оценка степени ее привлекательности, анализ структуры производства, текущих объемов продаж и прибыльности. Исследование региональных рынков проводится с целью анализа сложившейся структуры продаж в ассортиментном и региональном разрезах, что позволяет выделить перспективные рынки, а также рынки со снижающимся спросом.

Поскольку рынок и его емкость подвержены постоянным изменениям и абсолютные показатели продаж продукции не раскрывают, как обстоят дела у предприятия по отношению к другим предприятиям, ему важно следить за изменением своей доли на рынке.

Смысл измерения доли рынка заключается в том, чтобы устранить влияние внешних факторов, которые оказывают одинаковое влияние на все товары на рынке. Показатель доли рынка можно использовать как индикатор эффективности конкурентной борьбы или индикатор конкурентного преимущества предприятия.

Очевидно, что арсенал средств определения спроса на производимую продукцию и прогнозирования продаж достаточно широк, но в настоящее время российские предприятия используют ограниченный круг методов, что связано с отсутствием необходимой информации, опыта прогнозирования, соответствующих кадров. Кроме того, важным ограничивающим фактором является неопределенность развития российского рынка.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОГНОЗНЫХ ОБЪЕМОВ ПРОДАЖ ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ

Витковский А.В. – студент гр. ЭУП-81  
Горшков В.Г. – научный руководитель

Объем продаж продукции в натуральном и стоимостном выражении является важнейшим прогнозным показателем, поскольку на его основе планируется вся деятельность предприятия: его производственная программа, финансовые потоки, потребности в сырье и материалах, формируется инвестиционная программа и т. д.

Сложность прогнозирования объема продаж продукции предприятия определяется двумя моментами:

1. Объем продаж зависит от факторов, часть из которых предприятие не контролирует. Это уровень инфляции, деловой активности, доходов потребителей, появление товаров-заменителей и т. д.

2. Объем продаж зависит от запланированных мероприятий маркетинга и меняется при изменении маркетингового плана.

В целом методы прогнозирования объема продаж можно классифицировать по двум измерениям: степени объективности и степени аналитичности процесса (рисунок 1).



Рисунок 1 – Типология методов прогнозирования

При использовании качественных субъективных методов (экспертиза и интуиция) предполагается, что процессы прогнозирования не могут быть описаны в явном виде и не отделимы от лица, делающего прогноз. При этом могут быть использованы как наивные методы, при которых прогноз формируется менеджерами предприятия на базе наблюдений за прошлым развитием исследуемой переменной и собственного видения перспектив развития рынка, так и процедурно более сложные аналитические методы, предполагающие обработку мнений ряда экспертов.

В случае использования количественных объективных методов процессы прогнозирования формализованы и могут быть воспроизведены другими лицами.

При интуитивном подходе, который широко распространен в российской хозяйственной практике, оценка будущего объема продаж производится на основе данных о сбыте (прошлые продажи), отзывах продавцов и потребителей, дополненных интуитивной реакцией менеджеров предприятия на «общее положение дел». Этот подход связан с минимальными затратами, однако он довольно субъективен.

Экспертный подход предполагает, что эксперты основывают свои суждения на причинных факторах, оценивая степень их реализации при различных сценариях развития. В качестве экспертов наряду с менеджерами предприятия чаще всего выступают торговые посредники, представители потребителей, отраслевые специалисты.

Простейшими объективными методами прогнозирования продаж продукции предприятия являются экстраполяция и эвристические методы.

Анализ временных рядов (динамики продаж) проводится с целью определения зависимости между продажами и временем. Считается, что три группы факторов определяют движение продаж во времени: сезонные, циклические факторы и изменения тенденций потребления. Знание тенденций колебания спроса позволяют строить реалистичные прогнозы продаж.

Метод цепочки отношений (метод цепных коэффициентов) основан на последовательной декомпозиции потенциала рынка вплоть до нахождения оценки спроса на конкретный товар, то есть расчет емкости рынка и, соответственно, прогноза продаж детализируется путем использования поправочных коэффициентов.

Индекс покупательной способности (ИПС) измеряет привлекательность рынка по средневзвешенному значению ключевых компонент потенциала рынка: количества потребляющих единиц, покупательной способности этих единиц и готовности их к расходам. ИПС публикуется в американских и европейских изданиях.

При использовании метода экспоненциального сглаживания прогноз продаж лежит в интервале между текущим объемом продаж и сглаженной оценкой за текущий период.

Наиболее сложными и дорогостоящими методами прогнозирования продаж являются методы, основанные на создании математических моделей, чаще всего эконометрических, которые позволяют имитировать рыночные ситуации в рамках определенных сценариев. Это, по сути, та же экстраполяция, но более высокого порядка. Но даже эти методы не позволяют учесть все неопределенности, присущие рынку, именно поэтому окончательное слово остается за менеджером, который должен уметь принять правильное решение, используя имеющуюся информацию.

На практике предприятия используют сочетание формальных методов, опыта и интуиции, на выбор методов прогнозирования существенное влияние оказывают опыт и квалификация сотрудников службы маркетинга, наличие соответствующих методик, программных продуктов и статистических данных, традиции предприятия, требуемые затраты времени и финансов.

Опрос промышленных предприятий Алтайского края (было опрошено 46 предприятий различных размеров и сфер деятельности) позволил выявить подходы, используемые этими предприятиями для прогнозирования объема продаж продукции (таблица 1).

Таблица 1 – Методы прогнозирования объема продаж

Используемые методы	Процент предприятий, использующих данный метод
Анализ динамики продаж за предшествующие периоды	90
Учет перспективного пакета заказов	47
Учет фактора сезонности (для специфической продукции)	10
Анализ и прогноз развития отраслей – потребителей	29
Прочие подходы, в т. ч. интуитивный	5

Как видно, преобладают простейшие методы прогнозирования объема продаж, что естественно для переходного периода развития экономики. По мере накопления опыта прогнозирования и развития маркетинговой деятельности предприятия могут расширять арсенал используемых методов и подходов.

Для сравнения приведем данные по методам прогнозирования продаж, используемым фирмами США. Данные получены в результате опроса специалистов по маркетингу, которым предложили определить рейтинг важности и точности основных методов прогнозирования. При оценивании важности и точности методов прогнозирования была использована 5-ти балльная шкала оценок: 1 – метод очень важен и очень точен; 5 – совсем не важен и не точен. Полученные в результате опроса средние оценки представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка важности и точности методов прогнозирования

Метод (О – объективный, S – субъективный)	Оценка важности	Оценка точности
S Обзор намерений покупателей	2,26	2,71
S Обзор мнений руководства	2,74	3,01
О Метод скользящей средней	2,82	2,73
О Множественная регрессия	2,84	2,51
О Простая регрессия	2,88	2,96
S Комбинированный прогноз продаж	2,93	3,10
О Линейная экстраполяция трендов	3,08	3,24
О Методы имитации	3,26	2,89
О Сглаживание по экспоненте	3,39	2,96
О Нелинейная экстраполяция трендов	3,46	3,21
S Метод Дельфи	3,47	3,20
О Наивный метод	3,49	3,64
О Нелинейная регрессия	3,60	2,91
О Декомпозиция	3,64	3,24
О Авторегрессия	4,11	3,38

Это и другие многочисленные исследования мнений специалистов по маркетингу, занимающихся прогнозированием в фирмах США показали, что они отдают предпочтение качественным (субъективным) методам, так как количественные методы неизбежно исходят из предположения об относительной устойчивости структуры рынка в перспективе. Из количественных методов специалисты отдают предпочтение экстраполяции и регрессии. Множественная регрессия рассматривается специалистами по маркетингу как наиболее точный метод. Опрос показал, что большинство специалистов по маркетингу обычно используют не один метод, а их комбинацию, что обеспечивает более высокую точность прогнозирования.

При анализе результатов прогнозов специалисты и менеджеры, принимающие решения на их основе, опираются в основном на имеющийся опыт, интуицию и особого рода управленческое искусство, связанное с умением принимать решения в условиях неопределенности.

Для своевременного выявления изменений конъюнктуры рынка, отклонения фактического объема продаж от запланированного и принятия соответствующих управленческих решений в западных фирмах осуществляется постоянный контроль за сбытом и наблюдение за рынком. Прогноз сбыта продукции предприятия должен постоянно корректироваться с учетом изменений экономических условий, состояния отрасли, функционирования предприятия, конкуренции и вкусов потребителей.

В целом арсенал средств прогнозирования достаточно широк, но, как отмечают отечественные и западные специалисты, он используется не в полной мере по ряду причин: большие расходы, отсутствие информации, нехватка опытных специалистов и т. д.

## БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Волокитин М.А.- студент гр. ЭУП-02  
Угарова Ю.В.- научный руководитель

Успех предпринимательской деятельности во многом определяется качеством разработанного бизнес-плана, который включает в себя определение стратегии и тактики поведения, выделение перспективных целей в рамках реализуемого проекта, механизмов их достижения и ресурсного обеспечения. Решение триединой задачи: что, как и для кого производить базируется на систематической разработке управленческих решений о целях, средствах и действиях путем сравнительного анализа и оценки альтернативных вариантов в прогнозируемом периоде. И это справедливо для всех предприятий и фирм – начиная с тяжелого машиностроения и, заканчивая, магазинами.

Написание бизнес-плана - почти искусство. Сегодня целая когорта профессионалов занимается составлением бизнес-планов. Но, несмотря на это, далеко не каждый бизнес-план признается и воплощается в реальность.

Термин "бизнес-план" стал использоваться в нашей практике с начала девяностых годов, когда страна вступила в эпоху перестройки экономики и сама жизнь потребовала изменить подходы к принципам управления предприятиями в рыночных условиях. Именно тогда Россия стала перестраиваться на лад Европы, чья экономика была неразрывно связана с бизнес-планированием. К настоящему моменту термин «бизнес-план» неразрывно связан с экономической деятельностью предприятий. Он (бизнес-план) помогает минимизировать издержки и, тем самым, максимизировать прибыль. Конкретнее бизнес-план помогает ответить на вопросы:

- что следует сделать?
- когда следует сделать?
- как следует сделать?
- кто должен сделать?

Вообще планирование преследует пять важных целей:

- снизить отрицательный эффект неопределенности внешней среды;
- сосредоточить внимание на главных задачах;
- добиться экономического функционирования;
- способствовать интеграции деятельности различных подразделений в достижении целей предприятия;
- облегчить контроль.

В конце концов, рассматривая актуальность бизнес-планирования на данный момент можно сказать, что бизнес-план – это спасательный круг, помогающий держаться предприятиям на плаву в море современных рыночных отношений.

## **ПЛАНИРОВАНИЕ БИЗНЕСА НА ПРЕДПРИЯТИИ.**

Горлов А.И. – студент гр. ЭУП-02  
Угарова Ю.В. – Научный руководитель

Планирование бизнеса – это процесс разработки и детального обоснования концепции реализации предпринимательской идеи, который включает в себя анализ информации о предстоящих действиях, определение наилучших способов достижения поставленных целей. Степень актуальности планирования бизнеса, в настоящий момент, очень высока из-за высокой конкуренции на рынке товаров и услуг, а так же ограниченности большинства предприятий в средствах и квалифицированных кадрах. Следовательно, чем эффективнее будет организовано планирование бизнеса на предприятии, тем быстрее оно сможет добиться увеличения объёмов производства и повышение качества продукции, что в свою очередь повлечёт увеличение заказов, а следовательно и прибыли.

Бизнес-план позволяет очертить круг проблем, в рамках планирования бизнеса, с которыми сталкивается предприятие при реализации своих целей в изменчивой, неопределенной, конкурентной хозяйственной среде. Поможет определить и обеспечить пути решения этих проблем. Он ориентирован на достижение успеха, главным образом, в финансово-экономической деятельности. Бизнес-план является основой бизнес-предложения при переговорах с будущими партнерами и возможными инвесторами. Это определяет некоторые требования к его оформлению, форме, содержанию и структуре. Он должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела и перспективах своего участия в нем.

В процессе работы выявлено, что структура и содержание бизнес-плана строго не регламентированы, но можно предложить следующий макет бизнес-плана: резюме (краткое со-

держание бизнес-плана); место нахождения предприятия; цель деятельности; описание вида деятельности, характеристика продукции (услуг); оценка рынка сбыта; конкуренция и конкурентное преимущество предприятия; внешнеэкономическая деятельность; стратегия маркетинга; прогнозирование продаж; план технической доработки продукта; план производства; управление предприятием; характеристика персонала; материально-техническое обеспечение; оценка риска; финансовый план; эффективность проекта.

По результатам опросов, только на 27% отечественных предприятий применяется бизнес планирование. Причем, в 9 случаях из 10 план составляет финансовый директор. Обычно это финансовый план, план «от достигнутого», сезонные колебания прогнозируются по прошлому году, рост продаж планируется «с потолка» (но, не более 20%). В 9 случаях из 10 владельцы предприятий упорно не хотят формулировать миссию предприятия (и совсем неплохо себя чувствуют), а какое же стратегическое планирование без миссии? Линейные менеджеры тоже почему-то «не понимают», зачем нужно тратить время на бессмысленное операционное или тематическое планирование, когда можно решать все проблемы по мере их поступления.

Очевидно, что любому, даже небольшому предприятию, необходимо согласовывать действия своих сотрудников и контролировать результаты. Лучшего механизма, чем внутрифирменное планирование, до сих пор человечество не придумало. Почему же мы его упорно не используем? Система бизнес планирования на предприятии приведена на прилагаемой схеме (см. рис.1).

Планирование представляет собой наиболее существенную из всех менеджерских функций, поскольку связано с целями, альтернативным выбором, определяет действия как перспективные, так и текущие. Планирование находит отражение во всех функциях менеджмента, но логически предшествует им, т. е. менеджер организует, контролирует, стимулирует и руководит в соответствии с планами.

У бизнес - планирования есть пять важных целей:

- снизить отрицательный эффект неопределенности внешней среды;
- сосредоточить внимание на главных задачах;
- добиться экономичного функционирования;
- способствовать интеграции деятельности различных подразделений в достижении целей предприятия;
- облегчить контроль.

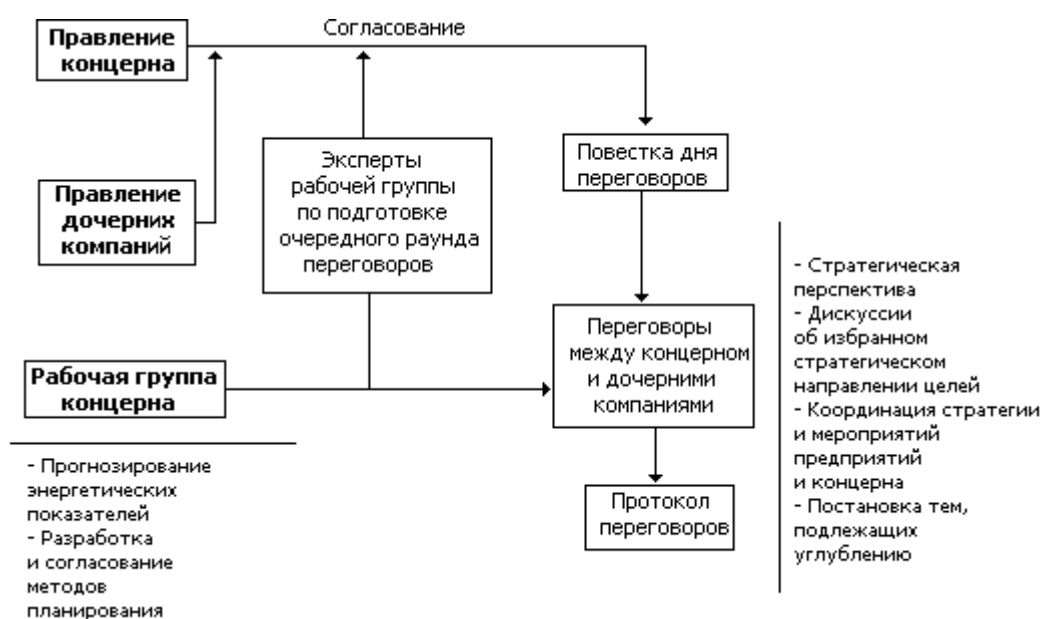


Рис.1 Система бизнес планирования на предприятии.

Бизнес-планы составляются в расчете на будущее. Поэтому главное в планировании — предвидение будущего, "плановые предложения", т. е. просчитывание того, что будет, если планы осуществляются. Для того чтобы планирование было эффективным, оно должно опираться на разнообразную и достоверную информацию о состоянии внешней среды, оперативно "улавливать" и предвидеть все происходящие в ней изменения.

Наибольший интерес представляет интерактивное бизнес планирование, основанное на проектировании желаемого будущего и изыскании путей его построения. Эффективно реализовать такое планирование можно лишь как планирование с привлечением как можно большего числа непосредственных участников исполнения плана. Этот процесс облегчает и стимулирует широкое участие в планировании, вырабатывает согласие среди его участников, рождает их сотрудничество, стимулирует их творчество и значительно расширяет их представление о возможности. Благодаря этому процессу его участники узнают, что именно они сами, а не кто-то другой являются главным препятствием на пути к будущему, которого они больше всего желают.

Итак, план с изложением ожидаемых результатов в числовом выражении — это бюджет. В узком смысле назначение бюджета состоит в сравнении фактических затрат с плановыми показателями и осуществлении на этой основе контроля. В более широком определении бюджет является финансовым планом, а также планом использования трудовых и материальных ресурсов. Ясно, что фундаментом бюджетирования является правильная оценка объема продаж, а следовательно, хорошо "поставленные" маркетинговые исследования и как их результат — план маркетинга. Даже незначительное его отклонение от запланированного уровня может привести к серьезным нарушениям не только в основном бюджете, но по существу во всей системе планирования. Также очевидно, что процесс бюджетирования фокусирует в себе работу всей системы управления предприятием, требует постоянного наблюдения за многими аспектами, как во внутренней, так и во внешней среде, хорошо отлаженной автоматизированной информационной системы, очень кропотливого отношения менеджмента.

## **СТРАХОВОЙ ЗАПАС НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ. ВИДЫ И МЕТОДЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ**

Гуревич А.В. – аспирант  
Казаков А.В. – к.э.н., профессор

В современной экономике возможно отклонение в периодичности и величине партии поставок от предусмотренных договором, задержки материалов в пути при доставке от поставщика, непредвиденное возрастание спроса. Все это ведет к сбоям в работе предприятия вплоть до его остановки. Все эти задачи решает наличие страхового запаса. Современному состоянию теории посвященной страховому запасу посвящается эта статья.

Страховой запас, запас ресурсов, предназначенный для бесперебойного снабжения производства и потребления в следующих случаях:

- отклонение в периодичности и величине партии поставки от предусмотренных договором,
- в случае возможно задержки материалов в пути при доставке от поставщика,
- в случае непредвиденное возрастание спроса.

Одной из проблем современной экономики в области управления запасами стало определение величины запаса.

В литературе часто встречаются противоречивые взгляды на величину страхового резервного запаса. Профессор Аникин Б.А. утверждает, что величина страхового запаса - постоянная, а сами запасы при нормальных условиях неприкосновенны. Неруш Ю.М. утверждает, что в динамических системах страховой запас будет постоянной величиной, если используется система с фиксированным интервалом времени, и будет изменяться, если исполь-

зуется система пополнения запасов с фиксированным размером заказа. Колесников С.Н. также утверждает о том, что величина страхового запаса predetermined динамикой производства или потребления и является предметом серьезных статистических исследований.

В заключении хотелось бы отметить, что существует великое множество методик определение величины страхового запаса и эта статья является лишь началом исследования этой проблемы. Каждое предприятие пользуется своей методикой.

## **СОКРАЩЕНИЕ СРОКОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ – НОВЫЙ ПОДХОД К ЭФФЕКТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Давыдова О.А. – аспирант кафедры ЭиПМ  
Бородин В.А. – научный руководитель

Сокращение сроков строительства объектов является одной из наиболее важных экономических задач. Во-первых, в условиях нестабильности и изменения конъюнктуры рынка большая продолжительность строительства, учитывая вывод из оборота на длительный период значительных средств, сопряжена для инвестора со значительным риском. Во-вторых, сокращение сроков строительства влечет за собой сокращение периода окупаемости и улучшение ряда других показателей экономической эффективности проектов, в чем заинтересованы все участники их реализации. Способность фирмы организовать ускоренное строительство объекта является одним из главных показателей ее конкурентоспособности.

В индустриально развитых странах мира капитальное строительство относится к, так называемым, проектно-ориентированным отраслям экономики. Ключевую роль в успешной реализации строительных проектов за рубежом играют новые нетрадиционные организационные формы, получившие широкое распространение в экономически развитых странах за последние 30 лет, а также методы управления инвестиционной деятельностью основанные на системе «управления проектом» (project management). Т.е. по своему содержанию инвестиционно-строительная деятельность – это организация и выполнение совокупности программ и проектов. Поэтому каждый отдельный проект должен рассматриваться как структурная единица инвестиционно-строительной деятельности, а сама инвестиционно-строительная деятельность – как «проектно-ориентированная».

Внедрение указанной организационной формы в нашей стране сдерживается неподготовленностью отечественных предприятий строительного комплекса к работе в новых условиях хозяйствования.

Первой в этой цепочке проблем стоит отсутствие профессиональных проект-менеджеров, знающих бухгалтерский учет, экономический анализ, статистику, менеджмент и другие организационно-экономические дисциплины. Приобретение знаний и навыков, необходимых для проектно-ориентированной строительной деятельности, происходит на строительных площадках методом проб и ошибок, в результате чего долгострой, низкое качество, высокая стоимость продолжают негативно влиять на эффективность строительных организаций. Российские менеджеры, начиная с этапа реализации проекта, слабо используют арсенал методологии управления проектами потому, что технологии управления проектами крайне сложны. Но даже если самый сложный процесс будет алгоритмизирован (разработан проект организации осуществления инвестиционного проекта), то технология управления проектами не покажется не совсем опытному менеджеру чрезвычайно сложной, а сама реализация станет относительно простым и упорядоченным процессом.

Создание эффективной системы управления строительным проектом с наделением проектной структуры соответствующими полномочиями и ресурсами, необходимыми для выполнения ее функций, является одним из наиболее важных условий внедрения проектно-ориентированных структурных единиц в строительстве.



Практика деятельности зарубежных компаний в управлении инвестиционно-строительными проектами свидетельствует, что наиболее эффективными являются методы сокращения сроков реализации проектов, ориентирующиеся на использование принципов новой производственной философии, получившей название сокращенного проектирования, сокращенного строительства (Lean design, Lean construction).

Система реализации проекта, соответствующая этим принципам основана на процессе параллельного инжиниринга и ориентирована на как можно более раннее взаимодействие процессов проектирования, строительства и поставок. В соответствии с принципами параллельного инжиниринга работа передается в виде законченного раздела проекта соответствующим исполнителям для немедленного использования в работе.

Такая система взаимодействия наиболее эффективно организуется при помощи межфункциональных проектных команд, обслуживающих конкретные процессы и состоящих из представителей вовлеченных в инвестиционный проект сторон. Структура команд постоянно меняется вслед за изменением внешней и внутренней среды проекта и прохождением его стадий. Связи в этой структуре не формализованы. Каждый элемент, будь то специалист или группа специалистов, обладает определенной самостоятельностью и свободно устанавливает связи с другими элементами исходя из ситуации. Здесь нет вертикалей и горизонталей классических организационных структур. Организация трансформирует свои контуры и взаимосвязи под конкретную ситуацию в максимально короткие сроки. Каждый занимает свое место исходя из принципа соответствия своего потенциала характеристикам решаемой задачи.

Все необходимые информационные потоки замыкаются не на руководителях, а непосредственно на команде, представляющей собой сеть, в которой все связаны со всеми. Получается так называемая «интеллектуальная система», которая способна постоянно обучаться и перестраиваться по мере приобретения новых знаний и изменения ситуации. Команда позволяет оценить любую проблему комплексно, системно, всесторонне.

Высокая сложность и неопределенность современных строительных проектов делает невозможным детальную проработку всей структуры работ на начальном этапе проекта. Номенклатура работ и их продолжительность носят вероятностный характер. Более того, присущие строительству переделки работ опять же изначально непредсказуемы по месту их появления и количеству итераций. Таким образом, планирование инвестиционных строительных проектов возможно только в виде укрупненных схем с дальнейшим смещением акцентов на оперативное планирование по нескольким, достаточно близким, временным горизонтам с постоянным уточнением параметров стоимости, продолжительности и качества, а также структуры предстоящих работ с учетом текущей ситуации, возможных рисков и вероятности наступления тех или иных событий.

На макроуровне организация взаимодействия участников реализации проекта и принципы формирования соответствующих структур также претерпевают изменения. Так называемое управление цепочкой поставок (Supply Chain Management) является одним из базовых элементов нового подхода к управлению проектами, направленного на сокращение сроков строительства. Речь идет, прежде всего, об организации четкого информационного взаимодействия с поставщиками для безупречной отработки всех заказов без задержек, промежуточных запасов и прочих потерь. Конгломерат участников образуется под конкретный проект исходя из ранее налаженных и отработанных связей с надежными компаниями, доказавшими свои возможности.

Структуры, складывающиеся вокруг проектов, представляют собой сети, формирующиеся под влиянием рыночных механизмов и обеспечивающие наиболее эффективную интеграцию. Сети весьма гибки: с одной стороны здесь может устанавливаться долгосрочное взаимовыгодное и эффективное партнерство, с другой, поскольку все взаимоотношения опосредованы контрактами, элементы сети легко исключаемы и заменяемы на более соответствующие ситуации в проекте. Структуру макроорганизации описывает совокупность контрактов, которая становится каркасом временного объединения фирм, задействованных в проекте. В этой ситуации даже для ключевых участников проекта отпадает необходимость распо-

лагать всеми материальными, технологическими и интеллектуальными ресурсами для организации проекта. Ключевые технологии и компетенции объединяются при помощи современных информационных и телекоммуникационных технологий, благодаря которым участие в едином процессе не сдерживается территориальной разобщенностью. Любая компания не может быть более просто автономным образованием, она превращается в точку пересечения информационных и технологических потоков в сети компаний, реализующих проект.

«Количество» власти в подобных временных объединениях определяется не местом в иерархии, а отношением к потребителю. Чем больше работа одного из участников имеет отношение к созданию полезности для конкретного клиента, тем большей властью он обладает и тем больше остальные работают на него, поскольку существование всех остальных компаний, отделов специалистов имеет свой смысл лишь в той степени, в которой они причастны к удовлетворению потребностей потребителей посредством конкретных проектов.

Кардинальное повышение эффективности строительной отрасли может быть достигнуто только при комплексном (сквозном) применении принципов сокращенного производства как в строительстве, так и в проектировании, начиная с самых ранних стадий. Создание производственной системы, свободной от потерь времени и ресурсов, возможно только при комплексной интеграции на базе новых принципов всех работ технологических цепочек, в которых задается либо создается полезность конечного продукта – объекта строительства.

## СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ

Дроздов В.С.- Студент группа ЭТ-81  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

Себестоимость продукции - один из важнейших экономических показателей деятельности промышленных предприятий и объединений, выражающий в денежной форме все затраты предприятия, связанные с производством и реализацией продукции. Снижение себестоимости продукции является важнейшим фактором повышения эффективности производства. Себестоимость продукции находится во взаимосвязи с показателями эффективности производства. В себестоимость товарной продукции включают все затраты предприятия на производство и сбыт товарной продукции в разрезе калькуляционных статей расходов. Себестоимость единицы продукции показывает затраты предприятия на производство и реализацию конкретного вида продукции в расчете на одну натуральную единицу. При анализе фактической себестоимости выпускаемой продукции, выявлении резервов и экономического эффекта от ее снижения используется расчет по экономическим факторам. Влияние на себестоимость товарной продукции изменений в размещении производства анализируется тогда, когда один и тот же вид продукции производится на нескольких предприятиях, имеющих неодинаковые затраты в результате применения различных технологических процессов. Цеховая себестоимость включает затраты данного цеха на производство продукции. Общезаводская (общезаводская) себестоимость показывает все затраты предприятия на производство продукции. Полная себестоимость характеризует затраты предприятия не только на производство, но и на реализацию продукции. Отраслевая себестоимость зависит как от результатов работы отдельных предприятий, так и от организации производства по отрасли в целом. Себестоимость продукции складывается из материальных затрат, затрат на выплату заработной платы рабочим и комплексных статей расходов. Анализ комплексных расходов позволяет выявить дополнительные резервы снижения себестоимости.

## ВЛИЯНИЕ ЭНЕРГОСНАБЖЕНИЯ НА НЕКОТОРЫЕ СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Егоренков М.В. – студент гр. Э-93  
Белова Т.Ю. - научный руководитель

Энергоснабжение нельзя рассматривать как самоцель, иначе пришлось бы согласиться с тем, что «всерные» отключения электроэнергии или снижение температуры теплоносителя является благом, поскольку сопровождаются снижением расхода топлива в котельных. Энергоснабжение должно способствовать экономии финансовых средств за счет более эффективного (без потерь) использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР).

Оценим некоторые возможные направления реализации энергоснабжения в основных секторах региональной экономики на примере Программы стабилизации социально-экономического положения в Приморском крае. Из 21 стратегического направления Программы, по которым планируется регулирование отношений субъектов (государственных органов власти) и объектов (предприятий и организаций) для стабилизации социально-экономического положения, в 4 (19%) случаях предполагается решать задачи эффективного использования ТЭР (стратегии Б.2, Б.5, Б.6). Представляется, что только в реальном секторе экономики их значительно больше (рис.1).

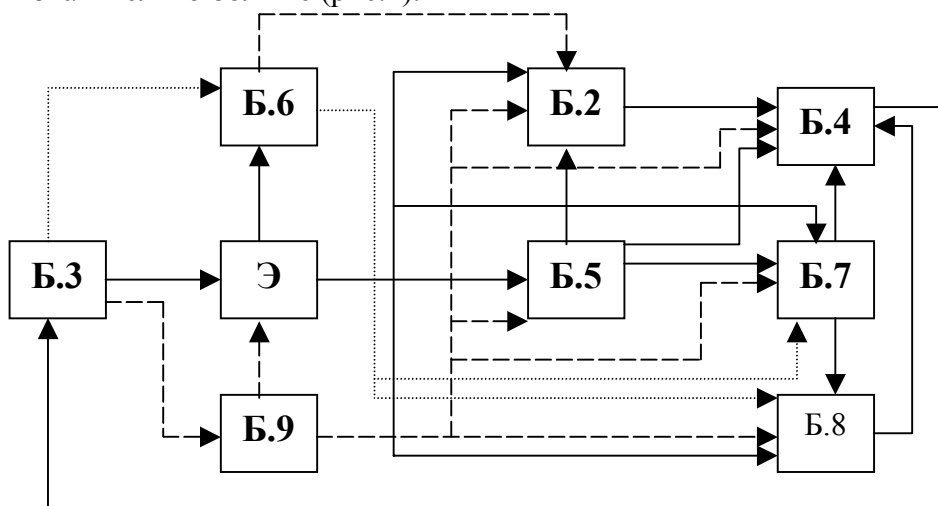


Рис.1 – Схема энергосбережения

Где Б.2 – уменьшение издержек производства и стимулирование бизнеса;

Б.3 – согласование интересов производителей товаров (работ, услуг), потребителей и органов власти;

Б.4 – развитие целевых, ключевых рынков приморских товаров;

Б.5 – сохранение и развитие инфраструктурного комплекса;

Б.6 – повышение эффективности использования природных ресурсов и снижение техногенного воздействия на окружающую среду;

Б.7 – обеспечение населения края основными видами продукции сельскохозяйственного производства;

Б.8 – развитие экзотического туризма и курортного дела;

Б.9 – совершенствование и развитие инвестиционной политики;

Э – реализация государственной энергосберегающей политики.

Центрами приложения сил в этой группе должны стать стратегии Б.2 и Б.5, выход на потребителей - обеспечивать стратегии Б.4, Б.7 и Б.8, а Б.6 и Б.9 и Э – служить инструментом для реализации управленческих решений в приоритетных областях экономики. С позиций энергосбережения стратегия Б.3 должна рассматриваться как координирующий центр

реального сектора экономики. На основе анализа состояния его элементов должны вырабатываться управленческие решения, согласующие интересы производителей товаров, потребителей и органов власти.

Энергоисточники как элемент инфраструктурного комплекса Б.5, не могут быть доминирующим фактором устойчивого развития в координатах «экономика-энергетика-экология». В нашем случае это подтверждается тем, что ежегодные усилия по прохождению осенне-зимних отопительных периодов в последние 6-8 лет не привели к стабилизации социально-экономического положения в крае. По многим показателям ситуация ухудшается.

Главная причина – традиционное рассмотрение ТЭК в отрыве от системы энергоснабжения, в которую кроме энергоисточников входят элементы топливоснабжения, и энерго-транспортные сети, и потребители. Даже при максимально высоких к.п.д. энергоисточников бессмысленно говорить о высокой эффективности использования первичного топлива или качественном теплоснабжении, если не достигается конечный результат, потому что тепловые сети разрегулированы и не имеют изоляции, а тепловая защита зданий уже при проектировании не соответствует требованиям СНиП.

К другим причинам следует отнести низкую общую техническую культуру, выраженную, например, в низкой эффективности ремонтно-восстановительных работ на большинстве объектов энергетической направленности. По результатам обследований, выполненных Приморгосэнергонадзором в 2001 г., установлены факты приемки ремонтных работ на котлоагрегатах энергосистемы края с оценкой «хорошо». Несмотря на то, что присосы воздуха, которые пытались устранить в ходе ремонта, остались выше допустимых в 2 раза и более. Такие недоработки являются результатом неэффективных организационных мер. Критерием их эффективности должно стать обеспечение «работоспособности объектов и системы в целом». При лицензировании в энергетике это означает обеспечение состояния, при котором значения всех параметров соответствует установленным нормам и правилам, а также требованиям технической, проектной и конструкторской документации.

Создание в крае надежной топливно-энергетической базы, уменьшение зависимости его энергетики представляются неполноценными без вовлечения нетрадиционных и возобновляемых источников энергии (НВИЭ) в систему энергоснабжения.

Использование НВИЭ соответствует принципу рациональности ограничений, достигаемой «путем рационализации способов добычи, обогащения, транспортирования, переработки. Замены и использования с учетом экологической безопасности и тенденций развития технологий, обеспечения заданных уровней качества изделий».

Один из путей развития рынков региональных товаров (Б.4) – повышение их конкурентоспособности, которое может достигаться за счет снижения технологического энергопотребления, отказа от экономически (энергетически) неэффективных технологий, в первую очередь – примитивных. Более эффективным приемом является снижение эксплуатационной энергоемкости товаров, так как при этом их конкурентоспособность повышается за счет улучшения потребительских качеств.

Содействие органов власти снижению энергоемкости продукции, работ (услуг) путем повышения эффективности использования ТЭР (Б.3) в полной мере соответствует принципу конъюнктурности. Выбирая направления решения задач по стратегии Б.3, необходимо остановиться на некоторых видах деятельности, связывающих энергосбережение и бизнес:

- продажа энергосберегающего оборудования, материалов и изделий, приборов учета и регулирования расхода теплоносителя;
- выпуск различной энергопотребляющей продукции;
- поставка топлива и (или) всех видов энергии и энергоносителей и др.

В некоторых случаях энергосбережения рассматривается как самоцель, в других – как помеха, особенно если оно сопровождается снижением бюджетного финансирования или может привести к нему. Население пытается за счет энергосбережения более рационально расходовать собственный бюджет. Тем не менее, представители всех этих групп могут быть

объединены одной целью – экономической. К ним следует отнести также специалистов, осваивающих совершенно новые виды деятельности – энергоаудит и энергосервис.

В рамках рабочей гипотезы «энергосбережение-бизнес» предотвращение массовой безработицы может достигаться путем организации производств по ремонту, изготовлению и наладке систем учета энергии, изготовлению элементов и систем нетрадиционной энергетики, монтажу, обслуживанию и ремонту этих установок и других. Выполнение задач Б.3 по этим направлениям возможно за счет объединения на основе экономической заинтересованности разрозненных исследовательских, проектно-конструкторских, внедренческих и обучающих учреждений и координация их деятельности в рамках реализации энергетической политики государства. Все это будет способствовать снижению негативного воздействия системного кризиса в экономике на трудоспособное население.

Координация и согласование интересов рассматриваемых групп общества и органов власти (Б.3) в повышении качества и конкурентоспособности товаров, работ (Б.2) для их продвижения на межрегиональный и внешний рынки (Б.4) находятся в зоне прямых интересов власти, поскольку позволяют повысить занятость населения и увеличить бюджет.

Содействие развитию внутререгиональных рынков товаров связано с Б.7 через содействие техническому перевооружению перерабатывающих отраслей с решением экологических проблем по Б.6. Один из способов решения этих проблем позволяет одновременно реализовать тактические шаги стратегий Б.5 и Б.6, поскольку для обеспечения технологического процесса местная котельная оборудуется турбинами с повышением (до 70-75%) коэффициента использования первичного топлива (угля) и вместе с тем ликвидируются многочисленные и опасные отходы производства на месте их возникновения.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

Ефимкина Е. – студентка гр. ЭУП-03  
Огневенко Г.С. – научный руководитель

Начиная с первых лет экономических преобразований в России, идут дебаты о необходимости разработки промышленной стратегии. В разные годы на федеральном уровне было принято несколько документов, последний из которых "Стратегия развития России до 2010 г.", разработанная под руководством Г.О. Грефа. При реализации сценария развития, согласно этой программы, перспективы промышленности выглядят привлекательно.

Но одно дело – принятый документ, другое – проводимые в жизнь решения. До настоящего времени промышленная политика Правительства РФ направлена на поддержание отдельных отраслей и компаний:

- 1) топливной промышленности (РАО "Газпром", нефтяные компании);
- 2) цветной металлургии;
- 3) энергетики (РАО "ЕЭС");
- 4) железнодорожного транспорта.

При этом декларируется всемерная поддержка обрабатывающей промышленности, но в действительности её интересы фактически игнорируются.

На уровне государства должна быть четко определена стратегия развития отдельных отраслей промышленности. Следует определить приоритеты: либо отказ от обрабатывающих отраслей с упором на топливной промышленности (природный газ, нефть), нефтехимии, цветной металлургии, энергетике, железнодорожном транспорте и т.д., либо гармоничное развитие всех отраслей хозяйственного комплекса страны.

Нельзя однозначно сказать, что первый вариант абсолютно неприемлем. Напротив, создание крупных вертикально интегрированных структур в выделенных сферах позволит сохранить хотя бы этот промышленный потенциал в свете ускоряющегося процесса создания

глобальных олигополий, которые в конечном итоге разделят мировые рынки в различных отраслях.

Однако второй вариант – вариант гармоничного развития всех отраслей, на наш взгляд, является более предпочтительным. Сохранение и развитие обрабатывающих отраслей, и в первую очередь машиностроения, является залогом экономической и национальной безопасности страны. Показателен опыт КНР, пошедшей на ряд уступок в рамках ВТО для создания у себя машиностроения.

Существует ряд факторов политико-экономического характера, оказывающих определяющее воздействие на жизнедеятельность промышленных предприятий. Для российских предприятий такими факторами являются следующие:

1. Налоговая политика государства. Проводимая в настоящее время государством налоговая политика преследует лишь фискальную цель и является мощным сдерживающим фактором развития экономики.

2. Уровень развития финансово-кредитной системы. Незаинтересованность банков и других финансово-кредитных учреждений в финансировании долгосрочных инвестиционных проектов приводит к низким темпам обновления основных фондов предприятий и, следовательно, к низкому качеству производимой продукции.

3. Уровень цен на энергоносители (нефть, уголь, газ). Катализатором, усиливающим влияние этого фактора, являются неблагоприятные климатические условия России, особенно ее восточных районов.

4. Уровень тарифов на электроэнергию.

5. Уровень тарифов на грузовые перевозки, в первую очередь железнодорожным транспортом. Огромные расстояния перевозок усиливают влияние этого фактора на предприятия.

6. Таможенная политика государства. Необходимо проведение взвешенной протекционистской политики в отношении отечественных производителей и обязательен учет таких факторов, как: соблюдение топливно-энергетического баланса отдельных регионов и страны в целом, обеспечение внутреннего спроса и других.

Все вышеперечисленные факторы взаимосвязаны. Так, увеличение налогового пресса на предприятия топливной отрасли приводит к увеличению цен на нефть, газ, уголь, что в свою очередь обуславливает рост тарифов на электроэнергию, грузовые перевозки и, следовательно, рост цен на конечную продукцию, а в итоге негативно влияет на жизненный уровень всего населения.

Для развития российской промышленности необходимо создание оптимальных условий внешней среды. И в этом вопросе ведущая роль должна принадлежать государству.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ

Замула В.В. - студент гр. Э-93  
Белова Т.Ю. - научный руководитель

Амортизационные отчисления, являясь одним из основных источников капиталовложений в реновацию, вместе с тем недостаточно выполняют воспроизводственную функцию, что подтверждается физическим состоянием электрооборудования (ЭО). Снижение амортизационных отчислений происходит, в основном, по двум причинам: из-за роста доли изношенного электрооборудования (ИЭ), амортизация по которому не начисляется, и отставания восстановительной стоимости ИЭ от фактической стоимости его производства.

Динамика перехода ЭО в категорию ИЭ в 3,5 - 4 раза выше темпов списания по износу. Амортизационные отчисления на восстановление ЭО с 1991 г. производятся только до полного перенесения их балансовой стоимости на себестоимость продукции, работ или услуг и издержки обращения. В условиях либерализации цен, при одновременном государственном регулировании тарифов на энергию и прекращении начислений амортиза-

ции, энергопредприятия лишаются средств на обновление. Поэтому постоянно растет доля полностью самортизированного ЭО. При низкой скорости выбытия понадобится не менее 25 лет, чтобы полностью самортизированное на сегодняшний день ЭО было выведено из эксплуатации.

Недостаточная степень дифференциации норм амортизационных отчислений по линиям электропередачи, силовым трансформаторам, другому ЭО и несоответствие норм их фактическому сроку службы приводят к занижению общего объема амортизационных отчислений. Из-за опережения темпов инфляции, в сравнении с периодичностью переоценки основных производственных фондов, амортизационные отчисления не соответствуют стоимости воспроизводимого ЭО. На данный момент особенно актуально пересмотреть действующие нормы амортизационных отчислений на соответствие степени износа ЭО, а также их степени дифференциации с целью исключения занижения амортизационных отчислений по разным видам ЭО.

Затраты на поддержание в рабочем состоянии большинства ЭО, перешедшего в категорию ИЭ, соизмеримы со стоимостью вновь вводимого ЭО. Финансирование воспроизводства и обновления ИЭ отстает от темпов его старения. В условиях высокой степени износа ЭО амортизационных отчислений, направляемых даже на реновацию, недостаточно.

Поскольку решение проблемы технического перевооружения на данном этапе стало самой главной задачей энергетики, появилось множество трудов, в которых авторы пытаются выработать определенную стратегию этого важного мероприятия, предложить самый оптимальный путь.

Цель технического перевооружения - достижение определенного уровня реновации (обновления) основных фондов электроэнергетики, при котором будут обеспечиваться требуемые условия надежности, безопасности и экономичности. Достичь ее можно несколькими способами. В зависимости от того, какие средства будут вложены в это мероприятие, в итоге получается определенный сценарий проведения.

Уровня реновации, позволяющего обеспечить необходимую рабочую мощность, можно достичь несколькими способами:

- продлением ресурса энергооборудования, включая как модернизацию (замену отдельных изношенных узлов), так и проведение восстановительных работ;
- заменой изношенного электрооборудования на аналогичное новое;
- заменой ИЭ высокоэффективным ЭО, использующим современные технологии.

Продление ресурса - метод самый дешевый, но приводящий к накоплению физически и морально устаревшего оборудования и, соответственно, к обострению проблемы обновления фондов в перспективе. Затраты на контроль, диагностику, ремонтно-восстановительные работы и замену ресурсопотребляющих элементов при продлении сроков эксплуатации в 6-7 раз ниже затрат на полную замену оборудования, однако при этом технико-экономические показатели остаются на прежнем уровне. А с каждым очередным продлением объем затрат на замену базовых узлов и восстановительные работы, если его считать нарастающим итогом, становится сопоставимым с затратами на комплексную замену оборудования на новое, более совершенное.

Однако на данный момент отказаться от этого пути полностью нельзя по причине отсутствия средств на более эффективное мероприятие - замену. Но для того, чтобы проигрывать этот сценарий технического перевооружения, необходима его детальная проработка.

Следующий путь технического перевооружения - замена отработавшего ресурс оборудования на аналогичное новое. Этот путь не дает существенного улучшения экономичности, т.к., аналогично первому, способствует накоплению морально устаревшего оборудования. Положительной же стороной этого варианта является то, что реализация

его возможна в весьма сжатые сроки, так как для замены используется технологически отработанное энергооборудование, выпуск которого налажен заводами-изготовителями. И стоимость работ при такой замене ниже по сравнению с вариантом замещения принципиально новыми энергоагрегатами, так как в этом случае имеется возможность использовать существующие здания, фундаменты и, в значительной мере, вспомогательное оборудование. Затраты на модернизацию выше первого варианта и составляют 30-50% от третьего варианта.

Самым эффективным, с точки зрения повышения технико-экономического уровня, но и в тоже время самым дорогим, с точки зрения первоначальных капитальных вложений, и самым длительным по времени является третий вариант - техническое перевооружение с использованием современных технологий. Только такой подход позволит избежать накопления морально устаревшего оборудования.

Основная проблема энергетической отрасли, из которой, в общем-то, вытекают все остальные - это отсутствие материальных средств. Пока не представляется возможным заменить сразу все ИЭ на высокоэффективное новое, т. е. пойти по третьему пути. В условиях кризиса задолженностей за электроэнергию потребителей, низких, по сравнению с мировыми, тарифов и удорожания топлива средств хватает только на поддержание ЭО в работоспособном состоянии. Поэтому для воплощения рационального подхода к техническому перевооружению на данном этапе необходимо совмещать все три пути.

Ввиду отсутствия средств, до 2005 г. основным направлением реновации будет первый вариант - продление ресурса. Параллельно с ним, но в значительно меньшей доле, будет осуществляться замена на аналогичное новое оборудование. Это связано с тем, что предприятия-производители электрооборудования по инерции будут какое-то время выпускать морально устаревшее оборудование, т.к. оно намного дешевле современного и на разработку и внедрение современного оборудования требуется определенное время. Современные технологии до 2005 г. будут внедряться в ограниченном количестве.

И все же тенденция такова, что после 2005 г. начнется постепенное вытеснение первых двух путей доминирующим третьим путем реновации. В период до 2020 года планируется заменить все ИЭ современными технологиями.

Программа будет иметь успех, если к этому времени кардинально; изменится тарифная политика и будут снижены цены на топливо.

Все названные направления реновации энергооборудования: продление ресурса, замена выработавших ресурс энергоустановок на аналогичные и техническое перевооружение с использованием энергоустановок на базе современных технологий - будут использованы для достижения главной, в настоящее время, задачи поддержания необходимого уровня рабочей мощности для надежного полнообъемного обеспечения энергией.

Из анализа проблемы технического перевооружения ясно, что она очень многогранна и многопланова. Эту задачу нельзя решать прямолинейно, потому что при таком подходе резко возрастает вероятность принятия ошибочных решений, т.е. при решении задачи технического перевооружения необходим комплексный подход.

Как бы то ни было, «экономить», т.е. избегать крупнозатратных мероприятий при решении задачи технического перевооружения, целесообразно лишь до некоторого момента. В результате такой экономии мероприятия по продлению ресурса ИЭ и замене на аналогичное новое в скором времени дадут отрицательный эффект, т. к. это приведет к накоплению морально устаревшего, низкоэффективного оборудования. Поэтому замещение выработавших ресурс энергоустановок новейшими высокоэффективными технологиями является приоритетным направлением технического перевооружения и реконструкции ЭЭС.



## РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Исаенко Н.Н. – студент гр. Э-81  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

Бизнес, для которого характерны владение и независимая организация хозяйственной деятельности, но она не является доминирующей в своей области, является малым бизнесом. Это коммерческая, торговая или другая деятельность, организованная в рамках предприятия малого или среднего.

Рыночная экономика наряду с рынком объединяет сферы производства, потребления и распределения товаров и услуг, а также её программирования и регулирования.

Развитие малого бизнеса в экономике обусловлено научно-технической революцией, обеспечивающей соответствующую материальную базу для эффективного функционирования малого бизнеса и дифференциацией потребительского спроса в условиях растущих доходов населения и преимущественным ростом, в связи с этим, сферы обслуживания.

### **БИЗНЕС-ПЛАН КАК РАБОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Климова В.А. – студент гр. ЭУП-01  
Угарова Ю.В. - научный руководитель

Чтобы стать жизнеспособным и прибыльным, бизнес нуждается в чем-то большем, чем деньги. Он нуждается в планировании. Точное планирование является одной из наиболее важных составных частей успешного бизнеса. С помощью плана можно предвидеть проблемы и успешно преодолевать их в будущем. А также это хороший способ подготовиться к использованию своих новых возможностей.

В рыночной экономике бизнес-план служит рабочим инструментом, используемым во всех сферах предпринимательской деятельности. Бизнес - план - это документ, который описывает все основные аспекты будущего предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Он раскрывает процесс функционирования предприятия, излагает, каким образом фирма собирается достичь своей цели и задачи, главным образом, в повышении прибыльности. Бизнес-план, с одной стороны, помогает фирме улучшить экономические показатели, завоевать новые позиции на рынке, где она функционирует, разработать перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбрать эффективные способы их реализации. С другой стороны, этот документ на предприятии должен систематически обновляться, в него необходимо вносить коррективы, связанные с переменами на рынке и внутри фирмы.

Цель разработки бизнес-плана — спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов. Бизнес-план помогает решить следующие проблемы:

- определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
- сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;
- выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их формированию и реализации;
- выявить соответствие имеющихся кадров фирмы;

- определить состав маркетинговых мероприятий по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
- оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;
- предусмотреть трудности, которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Обобщение опыта составления бизнес-плана отечественными предприятиями и организациями позволяют выделить следующие области их применения:

- 1) подготовка инвестиционных заявок существующими и вновь создаваемыми предприятиями на получение кредитов в коммерческих банках;
- 2) обоснование предложений по приватизации предприятий государственной и муниципальной собственности;
- 3) разработка проектов создания частных фирм, без чего риск разорения новых предпринимателей оказывается чрезмерным;
- 4) выбор экономически выгодных направлений и способов достижения положительных финансовых результатов предприятиями и фирмами, находящимися сегодня в новых условиях работы, сбыта продукции, общей неплатежеспособности хозяйствующих субъектов;
- 5) составление проектов эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций) предприятий;
- 6) привлечение иностранных инвестиций для развития предприятия

Таким образом, подготовка и эффективное использование бизнес-плана имеет первостепенное значение для предприятия.

В общем виде замысел плана формируется в три этапа:

- I. установление целей;
- II. определение наиболее выгодных позиций для фирмы (ниши.);
- III. разработка комплекса действий для достижения поставленных целей.

Примерная структура бизнес-плана может быть следующей:

#### 1. Обзорный раздел (резюме)

Резюме представляет собой краткий обзор бизнес-плана. В случае необходимости (возможности) привлечения иностранных инвесторов резюме составляется как на русском, так и на английском языках. В резюме также отражается степень конфиденциальности изложенной в бизнес-плане информации.

#### 2. Описание предприятия

В этом разделе необходимо охарактеризовать предприятие, обратив внимание на его отличия от других компаний, присутствующих на рынке:

#### 3. Описание продукции (услуг)

В этом разделе приводится подробная характеристика производимой предприятием продукции или услуг, производится сравнение ее с продукцией конкурентов, анализируются планы развития производства.

Характеристика продукции, включающая функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена; примеры использования продукции; стоимость в зависимости от объемов производства; технологичность; универсальность; соответствие продукции принятым стандартам и т. д. Также делается анализ продукции конкурентов, имеющейся на рынке.

#### 4. Анализ рынка

В этом разделе должно быть показано, что продукция или услуги имеют рынок сбыта, а также возможность предприятия добиться успеха на этом рынке; необходимо показать затраты в связи с выходом на рынок и возможные риски.

Также включается характеристика рынка, характеристика потребителей продукции, стратегия продвижения продукции на рынок, характеристика конкурентов.

#### 5. Производственный план

Этот раздел должен подробным образом описывать путь, посредством которого предприятие планирует эффективно производить продукцию или услуги и поставлять их потребителю. Необходимо отразить все этапы подготовительного периода в календарном плане (сетевом графике). Календарный план выполнения работ в рамках проекта должен включать прогноз сроков действий (мероприятий) и потребности в финансовых ресурсах для его реализации. Производственный план также должен включать описание технологического процесса, требования к квалификации и наличие необходимого персонала:

#### 6. План сбыта

План сбыта должен отражать стратегию продаж компании в различные временные периоды и показывать: цену продукции; методы ценообразования и установления гарантийного срока; схему реализации продукции (с авансом, в кредит, на экспорт); размеры скидок; время на сбыт; уровень запасов; процент потерь; условия оплаты (по факту, с предоплатой, в кредит); время задержки платежа.

#### 7. Финансовый план

Этот раздел бизнес-плана должен дать возможность оценить способность проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для обслуживания долга (или выплаты дивидендов, когда речь идет об инвестициях). Следует подробным образом описать потребность в финансовых ресурсах, предполагаемые источники и схемы финансирования, ответственность заемщиков и систему гарантий. Особое значение следует уделить описанию текущего и прогнозируемого состояния окружающей экономической среды.

Обычно финансовый раздел бизнес-плана представлен тремя основными документами:

- отчетом о прибылях и убытках (показывает операционную деятельность предприятия по периодам);
- планом движения денежных средств (Cash Flow);
- балансовой ведомостью (финансовое состояние предприятия в определенный момент времени).

#### 8. Анализ чувствительности проекта

Необходимо проанализировать устойчивость проекта к возможным изменениям как экономической ситуации в целом (изменение структуры и темпов инфляции, увеличению сроков задержки платежей), так и внутренних показателей проекта (изменение объемов сбыта, цены продукции).

#### 9. Экологическая и нормативная информация

В бизнес-плане должно содержаться достаточно сведений относительно экологических аспектов проекта, чтобы можно было оценить его экологические последствия: местонахождение объектов проекта; использование земли отведенной под объект в прошлом и в настоящее время и т. д.

Бизнес-план может иметь ряд приложений, куда включаются документы, которые могут служить подтверждением или более подробным объяснением сведений, представленных в бизнес-плане.

Бизнес-план позволяет:

- изучить емкость и перспективность развития будущего рынка сбыта;
- оценить затраты для производства нужной рынку продукции, соизмерить их с ценами, по которым можно будет продавать продукцию, чтобы определить потенциальную прибыльность дела;
- обнаружить "подводные" камни, подстерегающие новое дело в первые годы его реализации;
- определить те показатели, по которым можно контролировать состояние дел.

Планирование деятельности фирмы с помощью бизнес-плана сулит немало выгод, в частности:

- побуждает руководителей конкретнее определять свои цели и пути их решения;
- делает фирму более подготовленной к внезапным изменениям рыночных ситуаций;

- четко формализует обязанности и ответственность руководителей фирмы;
- заставляет руководителей фундаментально изучать перспективы фирмы;
- позволяет осуществлять более четкую координацию предпринимаемых усилий для достижения поставленных целей;
- определяет показатели работы фирмы, необходимые для последующего контроля.

Поэтому правильно составленный бизнес - план в конечном счете отвечает на вопрос: стоит ли вообще вкладывать деньги в это дело и принесет ли оно доходы, которые окупят все затраты сил и средств?

## ТАРИФНАЯ ПОЛИТИКА В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Крестьянинов Р.Н. – студент гр. Э-93  
Белова Т.Ю. – научный руководитель

В настоящее время в энергетике России идет переход к формированию рыночных отношений.

Повышение эффективности функционирования электроэнергетики, резкий рост инвестиций в нее, выбор стратегически правильных решений по ее развитию, механизмов и структуры управления имеют сегодня ключевое значение для будущего не только электроэнергетики, но и всей экономики страны в целом.

Что такое мировой уровень тарифов?

В 2000 г. РАО «ЕЭС России» продавало электроэнергию в Финляндию по цене ниже, чем для промышленных потребителей в Карелии. Сейчас цена на электроэнергию на Федеральном оптовом рынке электроэнергии и мощности (ФОРЭМ) (от лучших электростанций России, принадлежащих РАО) составляет около 10 долл. за 1000 кВт-ч. АО-Энерго в регионах перепродают эту энергию в 2-2,5 раза дороже. Приведенные к одноставочным тарифы для промышленных предприятий в регионах превысили 50 коп/ (кВт-ч), и с учетом НДС цена за электроэнергию стала уже больше 20 долл. США за 1000 кВт-ч. То есть, чтобы достичь уровня тарифов в США для крупных промышленных предприятий, надо наши тарифы увеличить в 2-2,5 раза.

В 2000 г. цена на ФОРЭМ в России была повышена в 1,56 раза, и если РАО сохранит этот темп, то через 2 года тарифы превысят мировой уровень – если принять за мировой уровень цену 40 долл. США за 1000 кВт-ч.

Однако повышение тарифов будет давать кратковременный эффект увеличения прибыли энергосистемы и не позволит решить проблемы инвестиций и обновления энергетического оборудования, так как вслед за повышением тарифов будут расти цены и на оборудование, и на услуги. При любом сценарии повышения тарифов срок окупаемости мощных энергоустановок (выше 70 МВт) составляет более 8-12 лет, а для частных структур вложения в проекты со сроками окупаемости 8-10 лет и более равносильны безвозвратным ссудам. Но для развития энергетики необходима долговременная и понятная тарифная политика. Этот позволило бы рассчитать реальные бизнес-планы и получать долговременные кредиты. Сейчас же РАО «ЕЭС России» соревнуется с Газпромом в повышении тарифов.

Если цены повышать равномерно в течение 19 лет, то процент повышения составит к 2020 г. 5,3% в год, а в относительных процентах будет только 3,6% повышения в год! (Если за мировую цену для промышленности принять не 4, а 6 центов/(кВт-ч), как в развитых странах Европы, то это не изменит вывода). Процент повышения цен в РАО меньше, так как тариф на газ значительно больше «отстает» от мировых цен, чем цена на электроэнергию.

Если процент повышения цен для населения будет 8%, а «допустимый» процент для РАО составит 3,6%, то для промышленности стоимость электроэнергии можно повышать в значительно меньшей степени (то есть меньше, чем 3,6 %) для того, чтобы постепенно по-

ставить на основании перевернутую «пирамиду» тарифов. Как всем известно, промышленное предприятие получает энергию по более высокому тарифу, чем население, а во всем мире (как было и в СССР) – наоборот.

Тарифы на электроэнергию для населения в ряде регионов европейской части России в 2000 г. сравнивались с тарифами для промышленных предприятий. А с учетом реальных издержек (по опыту СССР и зарубежных стран) они должны быть в 2-3 раза выше, чем для промышленных предприятий. Таким образом, если ограничиться уровнем 8% повышения тарифов в год для населения, то для промышленных предприятий, снабжающихся на высоком напряжении (110 кВ), можно тариф не повышать, для других предприятий (35 кВ, 10 кВ) можно повышать его в меньшей мере, чем для населения.

В настоящее время имеющееся законодательное поле России дает возможность предприятиям проводить собственную тарифную и договорную политику с региональными энергетическими комиссиями (РЭК) и АО-Энерго. Тарифной политикой предприятия можно считать:

- выход на оптовый рынок электроэнергии и мощности;
- использование выгодного тарифа из имеющегося тарифного меню;
- получение скидок к тарифам;
- предложение поправок к тарифам и проектов новых тарифов.

## ПЛАНИРОВАНИЕ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Корчуганов Д.А. – студент гр. ЭУП-03  
Угарова Ю.В. – научный руководитель

Одной из самых актуальных проблем производственной деятельности практически любого предприятия была и остается проблема издержек производства. Это обусловлено непрекращающейся инфляцией; недозагруженностью предприятий; зачастую большой удаленностью производств от рынков ресурсов и основных рынков сбыта и т.д. положение осложняется постоянно повышающимися ценами на энергоносители и сырье. Перечислять все эти негативные факторы можно очень долго, но, не смотря на них, можно найти резервы по сокращению издержек и во внутренней среде предприятия. Издержки возникают во всех структурах и на всех этапах производственного процесса. Тщательное, и главное, правильное и продуманное планирование позволяет выявлять и принимать меры по их сокращению.

Одним из основных вопросов при сокращении издержек является сокращение цикла «разработка-выпуск», то есть достижение максимально короткого промежутка времени между проектом и выпуском готового продукта. На этапе проектно – конструкторских работ возможно параллельное проведение ряда работ, не зависящих и не влияющих друг на друга. При переходе на новый вид продукции стараться спланировать процесс перехода по параллельному виду, без уменьшения суммарного выпуска или с незначительным его сокращением.

Важным источником сокращения издержек является также учет затрат по местам их возникновения.

При отнесении затрат на себестоимость продукции определяются затраты на единицу выпуска – это важнейшая задача калькуляции. Правильное калькулирование себестоимости служит основой снижения издержек производства. Она также является необходимым фактором при составлении оптимального объема выпуска.

В современных рыночных условиях кроме достижения максимальной загрузки оборудования, необходимо планировать также его оптимальную загрузку и выпуск. Поскольку при выполнении заказов по выпуску изделий возможна далеко не полная загрузка оборудования участвующего в производстве конкретно этого вида продукции, а при выполнении заказа на другой вид продукции возможна его максимальная загрузка, то сокращения издержек можно

добиться также оптимизацией складского хозяйства. Применяя такие формы организации планирования в ресурсах как *канбан*, *Just-in-time (точно в срок)* и ряд других.

Оптимизировать планирование и управление предприятием помогают автоматизированные системы управления ресурсами и планирования издержек, такие как, например, MPR2 – планирование ресурсов производственного предприятия и подобные программные продукты фирм Baan, Atlas, Oincor и ряда других. Конечно, цена таких алгоритмов составляет от 10 000 до 300 000 долларов, что не подъемно для многих отечественных предприятий, но современное успешное западное предприятие невозможно представить в настоящее время без подобных программных систем.

Подводя итог, можно сказать, что сокращения издержек можно добившись оптимизацией всего производственного процесса, грамотным составлением и анализом калькуляций, тщательным и согласованным планированием всей деятельности предприятия и правильными обоснованными управленческими решениями. Также необходимо повысить роль анализа в деятельности предприятия и ужесточением контроля за исполнением планов и управленческих решений. Сокращение издержек – основной путь к достижению главных целей любого предприятия, а именно максимизации прибыли и занятию устойчивого положения на рынке.

## НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Легостаев С.В. – студент гр. Э-81  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

1. Предприятия занимающиеся коммерческой деятельностью обязаны платить налоги, предоставлять отчетность установленную законодательством Российской Федерации в налоговые органы, органы пенсионного фонда и фонд социального страхования.
2. Предприятия имеют право пользоваться льготами налогообложения и стараться минимизировать налоговое бремя, но в рамках закона РФ.
3. Налоговое планирование это - систематический анализ различных налоговых альтернатив, направленный на минимизацию налоговых обязательств в текущем и будущих периодах. Как (вместе или отдельно) сдавать отчетность, когда продавать активы и выплачивать пенсионные накопления, когда получать доход и оплачивать расходы, когда и в каком размере делать подарки и приобретать недвижимость".
4. Этапы налогового планирования:
  - а) формулировка целей и задач нового образования;
  - б) выбор наиболее выгодного с налоговой точки зрения места расположения предприятия;
  - в) выбор организационно-правовой форме предприятия;
  - г) составляется план действий в отношении осуществления льгот по налогам и сборам;
  - д) анализ всех возможных форм сделок на предмет минимизации совокупных налоговых платежей и получение максимальной прибыли;
  - е) рациональное размещение активов предприятия.

## МОТИВАЦИЯ ТРУДА

Лисин К.И. – студент гр. Э-81  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

Проблемы мотивации работников предприятий любых форм собственности, всегда были и остаются по сей день наиболее актуальными. Потребности сотрудников различны, поэтому наиболее эффективными формами стимулирования работников являются индивидуальные. Существуют многочисленные нематериальные факторы, побуждающие человека трудиться эффективнее. Наиболее важным в этом отношении является "фактор своего места". Огром-

ное значение имеет также фактор личного примера руководителя. Нельзя добиться эффективной работы персонала, если начальник не побуждает их к этому своими действиями. Очень важно понимать, что фирма может позволить себе применять только те меры мотивационного воздействия, использование которых принесёт ей реальную прибыль. Создание имиджа компании является серьёзнейшим мотивирующим фактором, который влияет на мотивацию работника и оказывает воздействие на протяжении всего времени его работы в компании. Таким образом, создание "корпоративного духа" становится важнейшим звеном программы мотивации любого коллектива. Очень важно дать работнику почувствовать себя необходимым, самостоятельным, которому доверяют и которого уважают, чтобы он не разочаровался в своей работе. Если работник чувствует, что кто-то еще может сделать эту работу так же хорошо, то она не будет представлять для него интерес. Материальное поощрение - это всего лишь внешний стимул по отношению к работе, т. е. внешняя цель. Учеными доказано, что самым мощным мотивирующим средством трудового поведения человека является интерес к работе

## ФИНАНСОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ СЕЛЬХОЗПРЕДПРИЯТИЙ, КАК ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

Лукина Е.В. – аспирант каф. ЭиПМ  
Родина Г.Е. – научный руководитель

Финансовое положение сельхозпредприятий во многом определяется диспаритетом ("ножницами") цен, сокращением дотаций и субсидий из бюджета, высокой кредиторской задолженностью аграрного сектора, недоступностью для сельхозпредприятий кредита по сложившимся в экономике ставкам.

До 1991 г. в условиях государственной поддержки техника продавалась сельхозпредприятиям по ценам ниже цен производителей. Разница компенсировалась из бюджета. После либерализации цен сельхозмашиностроители резко повысили цены на свою продукцию, пытаясь таким образом выжить в рыночных условиях. Селяне не имели возможности отреагировать на новые условия, так как цены на их продукцию продолжало регулировать государство. Перерабатывающие предприятия как локальные монополисты занижали закупочные цены на сельскохозяйственное сырье. В результате возник диспаритет цен. В 2000 году остались неубранными около 200 тысяч га посевов зерновых культур. По заявлению председателя краевого Совета народных депутатов Александра Назарчука, "под снег" ушло 100-150 тысяч га зерновых культур. Кроме того, не было убрано около 50 тысяч га подсолнечника и около 3 тысяч га сахарной свеклы, хотя уборочная страда длилась дольше обыкновенного - с 20 июля по 26 октября. Основной причиной послужила нехватка сельхозтехники.

Цены на сельхозпродукцию в 1998 г. по сравнению с 1994 г. по Алтайскому краю для хозяйств всех категорий в среднем выросли по растениеводству в 5,4 раза, по животноводству – 18,3 раза, а на промышленную продукцию для сельского хозяйства - в 16,3 раз. В результате существенно ухудшилось финансовое состояние сельского хозяйства и вынужденно упал спрос на средства производства.

Хотя импорт дешевого продовольствия и сократился, но остается достаточно высоким. В результате отечественные сельхозпредприятия столкнулись не только с диспаритетом цен, но с резким сужением рынка сбыта своей продукции. Ситуация несколько изменилась в результате девальвации рубля после августа 1998 г. Отечественные сельхозпроизводители получили шанс расширить свою долю на рынке, так как пресс дешевого импортного продовольствия ослабел (в 2002 году импорт уменьшился на 38,1% по сравнению с 2001 годом).

С 1996 г. цены на ресурсы для села, закупочные и оптовые растут примерно одинаковыми темпами. Так, в 1997 г. закупочные цены на животноводческую продукцию выросли на 8% относительно предыдущего года, на промышленные средства производства - на 8,2%.

Тем не менее правительство не оставляет намерения ввести регулирование цен в АПК якобы для восстановления ценового паритета между сельским хозяйством и смежными отраслями на дореформенном уровне. Эксперты указывают на возможные негативные последствия таких шагов. Дело в том, что устоявшийся паритет цен отвечает их мировым соотношениям, т.е. может быть принят за равновесное соотношение. Любое отклонение от равновесия требует усилий (и финансовых затрат) и будет неустойчивым. Это значит, что если удастся вернуть ценовые пропорции на уровень 1991 г., то через какое-то время вновь произойдет резкое изменение темпов в динамике цен, "ножницы" цен опять раскроются. Второй диспаритетный шок сельское хозяйство вряд ли переживет. Впрочем, финансовые возможности государства, скорее всего, не позволят ввести такое регулирование.

И в 1998 году, и в 2001 Правительство РФ планировало субсидировать сельхозпроизводителей, по некоторым оценкам, дотации и субсидии составляют 12-14% доходов сельчан. Но и на всю величину этих дотаций рассчитывать не приходится. Так в 1998 г. сельское хозяйство было профинансировано из федерального бюджета лишь на 20,3% от планового задания.

Опыт развитых стран показывает, что выделение средств на конкретные программы при тщательном отборе участников - действенный способ государственного регулирования АПК. У нас же по-прежнему отсутствуют четкие целевые программы, которые давали бы производителям свободу выбора при гарантированных условиях. А те программы федеральных дотаций сельскому хозяйству, которые реализуются, имеют низкую эффективность, но продолжают без изменений - лишь с пересмотром ставок. К примеру, правительство приняло федеральную программу "Сахар", нацеленную на импортозамещение к 2005 г., на реализацию которой в расчете на год требуется сумма, примерно равная величине годового импорта сахара. Поэтому, скорее всего, она не будет реализована, как и десяток подобных программ.

Бюджет ориентирован на повышение эффективности вложенных в АПК в предыдущие годы государственных средств. Сейчас на возвратной основе действуют фонды льготного кредитования АПК, лизинговый фонд сельхозтехники, федеральный фонд семян сельскохозяйственных культур, а также федеральный и региональные продовольственные фонды. Объем госресурсов, аккумулируемых в 1999 г. в этих фондах, оценивается в 25,1 млрд рублей.

Растут убытки сельского хозяйства. Рентабельность продукции по годам составила: в 1996 г. - -20,0%, в 1997 - -31,1%, в 1998 г. - -26,1%.

Кредиторская задолженность сельхозпредприятий Алтайского края на 1 декабря 1998 г. составила 1592,1 млн. рублей. Удельный вес предприятий, имеющих просроченную задолженность, равен 82,1% от их общего числа.

Высокая кредиторская задолженность аграрного сектора во многом вызвана несвоевременной оплатой покупателями его продукции. Значительную часть задолженности составили пени за просрочку платежей. Необходима реструктуризация просроченной задолженности сельхозпредприятий перед бюджетом и внебюджетными фондами.

В связи с выше сказанным, Правительство РФ предпринимает шаги по погашению задолженности в виде отсрочек (рассрочек) по платежам в федеральный бюджет. Были приняты соответствующие постановки, регламентирующие этот процесс. Акция в 1998 году отличалась от проведенной в конце 1994 году тем, что не предполагалось повального списания или уменьшения долгов, их реструктуризация увязывалась со структурным преобразованием хозяйства-должника. Взяв на себя обязательство погашать в срок текущие платежи, предприятие должно было получить пятилетнюю рассрочку по выплате долга (причем пени и штрафы будут пересчитаны в сторону уменьшения) с возвратом ежегодно пятой части причитающихся сумм. Главная цель - вернуть предприятия, работающие сегодня в основном через бартер, товарные кредиты и "черный нал", к нормальной экономической жизни. Счета хозяйств должны были быть разблокированы, следовательно, появлялся доступ к кредитным ресурсам, возможность вести денежные расчеты с партнерами.



Описанные выше факторы являются внешними. Поэтому для улучшения своего финансового положения крестьянам необходимо изыскивать внутренние резервы. А именно: определить четко перспективы своего развития, пересмотреть специализацию своего предприятия, ориентируясь на конъюнктуру рынка; рационально использовать земельные ресурсы (например, использовать в первую очередь плодородные земли, которые требуют меньших затрат, но дают высокий урожай).

## НЕОБХОДИМОСТЬ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕООРУЖЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИИ

Макаров Н.Н.- студент гр.Э-93  
Белова Т.Ю.- научный руководитель

Надежное полнообъемное энергообеспечение потребителей, эффективность энергопроизводства предопределяются состоянием основных производственных фондов электроэнергетики. Поскольку основной объем вводов энерго мощностей был осуществлен в 60-70-е годы прошлого века (до 10 млн.кВт в год), в последнее время в электроэнергетике России существенно обостряется проблема физического и морального старения оборудования электростанций, тепловых и электрических сетей. К 2015 г. выработают парковый ресурс 112 млн.кВт, или 62% генерирующих мощностей.

Критическая ситуация складывается также с оборудованием подстанций и электрических сетей. В 2001-2015 гг. расчетный ресурс вырабатывают 58% установленной мощности силовых трансформаторов напряжением 110 кВ и выше. В этот же период протяженность распределительных электросетей, выработавших расчетный ресурс достигает 1420 тыс.км, что составляет 75% общей протяженности, в том числе в 2001-2005 гг. – 668 тыс.км, а в 2006-2010 и 2011-2015 гг. – по 376тыс.км.

При этом темпы воспроизводства основных фондов в электроэнергетики резко снизились. Так, как за 10 лет ввод мощности уменьшился в 4 раза. В первую очередь это обусловлено уменьшением объемов капитальных вложений: за последнее десятилетие они снизились в 3 раза. В итоге по состоянию на 01.01.2001 г. начисленный износ основных производственных фондов составил 52%.

Основные причины снижения инвестиционной активности РАО «ЕЭС России»:

существующая стоимость основных фондов не позволяет финансирования капитальные вложения за счет амортизационных отчислений;

исключения из тарифа инвестиционной составляющей;

финансирование инвестиций по остаточному принципу;

существующая система тарифного регулирования в энергетике не создает заинтересованности инвесторов во вложении средств в обновление основных фондов и внедрение новых прогрессивных технологий.

Без существенного роста целевых инвестиционных средств вводы мощностей на федеральном уровне в ближайшие годы отстанут от вывода. При существующих темпах реновации с учетом прогнозируемого роста потребления уже в 2006 г. Россия может стать энергодефицитной страной. Намечившаяся тенденция к росту потребления еще более приблизит появление дефицита энергии.

Для надежного энергообеспечения с учетом выработки оборудованием ресурса и прогнозируемых темпов роста потребления (1135 млрд.кВт ч) требуется выполнение реновации генерирующего оборудования в следующих объемах: 2001-2005 гг. – 51,98 млн.кВт; 2006-2010 гг. – 47,97 млн.кВт; всего в 2001-2010 гг. – 99,95 млн.кВт.

Как показывает анализ, ресурс части оборудования может быть продлен, однако по прогнозной оценке к 2010 г. около 40 млн.кВт, или 24% генерирующих мощностей достигнут предельного состояния, и дальнейшая их эксплуатация станет технически невозможна.

С позиции минимизации первоначальных затрат возможен вариант реновации, где предусматривается замена только того оборудования, которое достигает предельного состояния, для остального оборудования, вырабатывающего парковый ресурс, могут быть проведены работы по продлению срока службы.

Суммарные затраты, млрд.долл. США, на обновление и развитие основного энергетического оборудования РАО "ЕЭС России" в предлагаемом (минимальном) варианте следующие: в 2001-2005 гг.-19,64, в 2006-2010 гг.-28,62, в 2001-2010 гг.-48,26. Учитывая, что собственные источники финансирования работ по обновлению ОПФ составляют 1 млрд.долл. в год, или 20% минимальной потребности.

Следует отметить, что предложенный вариант реновации, основанный на продлении ресурса, имеет ряд негативных последствий, и в частности, накопление устаревшего оборудования. Затраты на многократное продление ресурса становятся сопоставимыми со стоимостью нового оборудования.

Кроме того, накопление устаревшего оборудования приводит к росту затрат на ремонт и пережогу топлива. Так, в 2000 г. затраты на ремонт составили 32,7 млрд.руб., или 12% себестоимости энергии. В случае продолжения эксплуатации устаревшего оборудования эти затраты возрастут до 45,8 млрд.руб. в год. Издержки, связанные с пережегом топлива, еще более значительны.

Стратегически правильным является полномасштабное техническое перевооружение, основанное на современных технологиях (преимущественно отечественных). Оно потребует больших, чем при продлении ресурса, первоначальных инвестиций, однако в последующие годы позволит компенсировать затраты за счет снижения удельного расхода топлива и уменьшения затрат на ремонт оборудования.

Принятое в РАО "ЕЭС России" решение о развертывании программы "5 млн.кВт" – первый шаг на пути к крупномасштабному техническому перевооружению. Эффективность этой программы очень высока. Для ее реализации рассматриваются различные схемы финансирования нового строительства и технического перевооружения приоритетных энергетических объектов как путем привлечения внешних инвестиций, так и путем увеличения инвестиционного фонда РАО "ЕЭС России", формируемого из абонентской платы.

Программа позволит отработать механизмы реализации крупных проектов в новых экономических условиях и впоследствии развернуть работы по обновлению энергетики в необходимых объемах.

## СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Маскаев М.О. – студент гр. ЭТ-81  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

1. Стратегия — сложное и потенциально мощное орудие, с помощью которого современная фирма может противостоять меняющимся условиям. Но это - непростое орудие, и его внедрение и использование обходятся недешево.

2. Стратегия — это инструмент, который может серьезно помочь фирме, оказавшейся в условиях нестабильности, университету, потерявшему престиж, а также при сбоях в обеспечении правопорядка, в работе системы здравоохранения и городского коммунального хозяйства.

Поэтому стратегия заслуживает самого серьезного внимания как инструмент управления, пригодный не только для фирм, но и для широкого круга социальных учреждений. Но надо сознавать, что он никоим образом не дополняет естественное поведение людей, работающих в организациях, и относятся они к нему, как правило, без всякого энтузиазма.

3. Стратегическое планирование как логический, аналитический процесс определения будущего положения фирмы в зависимости от внешних условий деятельности было разрабо-

тано фирмами, которые стремились повернуть вспять процесс замедления роста и морального устаревания техники и технологий.

В отличие от предшествовавшего ему долгосрочного планирования стратегическое планирование является значительно более сложным процессом, влияющим на организацию. Во многих случаях в начальный период применения стратегическое планирование вызывало на фирме сопротивление и не давало желаемого улучшения в ее деятельности.

Некоторые исследования показали, что стратегическое планирование, если оно правильно используется в управлении, приводит к значительному улучшению деятельности фирмы.

Другие исследования говорят о том, что возникает сопротивление, когда фирма проводит периодические изменения своей стратегии и, что это сопротивление вызывает несбалансированность новой стратегии и сложившихся возможностей управления.

4. Когда внешнее окружение переходит на новый уровень изменчивости, стратегическая агрессивность фирмы должна подняться или опуститься на адекватный уровень. В то же время открытость потенциала фирмы по отношению к воздействиям внешней среды должна также перейти на соответствующий уровень. В случае если агрессивность или потенциал не отвечает требованиям окружения, то фирма может потерять позиции в конкуренции и стать неприбыльной.

Необходимость и масштаб изменений в стратегии и потенциале фирмы можно предвидеть, используя процедуру, с помощью которой изучаются будущая изменчивость, существующая агрессивность фирмы, ее текущий потенциал, а затем определяются разрывы в агрессивности и потенциале, подлежащие устранению. Такую процедуру следует использовать применительно к каждой важной СЗХ (стратегической зоны хозяйствования) фирмы. В современном окружении фирмы с разнообразной изменчивостью зачастую различные СЗХ требуют неодинакового профиля возможностей управления, т. е. возникает проблема множественности потенциалов. Существуют следующие подходы к решению этой проблемы: а) не принимать\*\* ее во внимание и сохранять прежний доминирующий потенциал во всех подразделениях фирмы; б) сформировать набор СЗХ фирмы, которые требуют одинаковых возможностей управления; в) превратить фирму в конгломерат, части которого имеют свои особые потенциалы; г) развивать множественный потенциал фирмы, в которой каждый СХЦ (стратегический хозяйственный центр) имеет своеобразный профиль возможностей управления, а управление на уровне корпорации занимается общим стратегическим набором. Выбор решения зависит от разнообразия уровней изменчивости СЗХ фирмы и от интенсивности конкуренции в каждой из них

## ОПЕРАТИВНОЕ СКОЛЬЗЯЩЕЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПО СИСТЕМЕ N + 3

Мачин К.А. – студент гр. ЭУП-82  
Мягкова Н.А. – научный руководитель

В современных рыночных условиях предприятия все больше начинают ориентировать свою производственную деятельность на потребности спроса посредством прогнозирования сбыта. Поскольку ни один метод не в состоянии дать прогноз возможного сбыта на 100%, то для своевременного выявления изменений конъюнктуры рынка и отклонения фактического объема от запланированного и принятия соответствующих управленческих решений осуществляется постоянный контроль за сбытом и корректировка планов производства по его итогам. В связи с этим широко используется принцип скользящего планирования.

Служба планирования в такой системе, занимается разработкой планов производства и продаж и фактически выступает от имени покупателей продукции предприятия, осуществляя связь «продажи - производство» на принципах логистики. Происходит интеграция служб

маркетинга и планирования и образуется единая служба, которая называется службой процессинга.

В рамках службы процессинга разработка годового плана производства осуществляется при помощи оперативного скользящего планирования по системе  $n + 3$ , где  $n$  – номер текущего месяца. Таким образом в каждом месяце предприятие имеет конкретный оперативный план на три месяца вперед.

Основные этапы данной системы планирования:

1. Составление прогнозного бюллетеня продаж дилерами предприятия. Каждый дилер должен ежемесячно предоставлять отчет о продажах и прогнозе потребностей своего рынка в установленной форме.

2. Обобщение данных, представленных дилерами, отделом продаж управления маркетинга для формирования запроса производству по конкретной ассортиментной группе товара.

3. Формирование плана производства на три месяца службой процессинга с учетом заказов дилеров и запасов готовой продукции на складе предприятия и у дилеров.

4. согласование с производственными службами, отделом материально-технического снабжения, финансовой службой плана производства и продажи продукции.

5. Составление уточненного плана производства и продажи продукции. Как результат дутальное описание заявок на продукцию (фактуры) с указанием спецификации продукции, ее цены, дилерской скидки, покупателя. При этом оценка возможности выполнения заказов и формирование различных вариантов плана осуществляется на компьютере с использованием имитационной модели.

В рамках данной системы планирования план составляется с разбивкой по месяцам и включает план продажи продукции по ассортименту; по сегментам рынка и моделям с расшифровкой исполнителя. По сути, это система планирования производства по заказам рынка.

## ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

Огнева Т.Г. – студентка гр. ЭУП – 02  
Угарова Ю.В. – научный руководитель

В современных рыночных отношениях планирование экономической деятельности всех предприятий и фирм является важной предпосылкой свободного производства и предпринимательства, распределения и потребления ресурсов и товаров. В мире ограниченных производственных ресурсов рыночное планирование их использование служит основой экономической свободы как производителей товаров и услуг, так и потребителей материальных благ. В условиях рынка, когда действующие цены на все продукты и ресурсы свободно устанавливаются конкурирующими производителями и потребителями, каждое предприятие или фирма самостоятельно решает, какие товары или услуги, в каких количествах и какого качества следует производить в предстоящем плановом периоде.

Разработка плана производства продукции является в рыночных условиях ведущей задачей комплексного планирования социально-экономического развития предприятия. План производства определяет генеральное направление перспективного роста всех подразделений фирм и организаций, основной профиль плановой, организационной и управленческой деятельности предприятия, а также главные цели и задачи текущего планирования, организации и управления производством. Планирование производства продукции, товаров и услуг, должно удовлетворять на всех действующих предприятиях, конкретные потребности покупателей, заказчиков или потребителей и быть тесно связанным с разработкой общей стратегии развития фирмы, проведением маркетинговых исследований, проектированием конкурентоспособной продукции, организацией ее производства, а также с выполнением других функций и видов внутривозможной деятельности.

Актуальность темы в том, что предприятия приспосабливаются к современным условиям рынка, то есть проводят гибкую производственную политику. Рынок в современных условиях требует производства адресной продукции потребителя, разнообразия выполняемых работ и услуг, обновления товаров по инициативе покупателей, проведения частых закупок ресурсов, планирования наступательных действий против конкурентов, осуществления гибких бюджетов и непредвиденных расходов. Гибкая производственная политика предприятий может при планировании входить в конфликт с целями отдельных подразделений и функциональных служб, стремящихся к массовому производству товаров, ограниченному числу видов продукции, постоянным бизнес-планом, четко определенным бюджетом и т.д.

В теоретической части работы проведена попытка охарактеризовать процесс планирования производства продукции. Особое внимание уделено разработке производственной программы предприятия, системе плановых показателей в годовом плане, планированию производственной мощности предприятия. Также рассмотрен текущий план производства.

В годовом плане производства каждого предприятия содержится взаимосвязанная система следующих плановых показателей:

- основная цель производственной деятельности фирмы и ее отдельных подразделений на плановый период;
- объемы и сроки производства продукции, работ и услуг с указанием конкретных количественных и качественных показателей по всей номенклатуре товаров;
- расчет производственной мощности предприятия, цехов и участков, подтверждающий ее сбалансированность с годовыми объемами производства, равновесия спроса и предложения;
- определение потребности ресурсов на выполнение годовой производственной программы предприятия и его подразделений, расчет баланса полуфабрикатов и комплектующих;
- распределение планируемых работ по основным цехам-исполнителям рыночных заказов, а также срокам изготовления и поставки продукции на рынок;
- выбор средств и методов достижения запланированных показателей, расчет объемов незавершенного производства, коэффициентов загрузки технологического оборудования и производственных площадей;
- обоснование методов и форм организации производства запланированных товаров, работ и услуг и контроля выполнения планов производства.

Планирование служит необходимым условием свободного выбора вида производственной деятельности, своевременной подготовки материальных и трудовых ресурсов, технологического оборудования и конкурирующих изделий для производства требуемых рынком товаров и услуг. Поэтому каждая независимая производственная фирма должна самостоятельно планировать свою производственную деятельность на несколько лет вперед с учетом потребностей рынка и своих возможностей.

В практической части работы рассчитаны наиболее важные показатели необходимые для разработки годовой производственной программы цехов, среднегодовой мощности, годового расхода материальных ресурсов и др. Для наиболее точного определения места каждого данного продукта построена диаграмма их расположения в координатах «рентабельность-доля продаж».

В настоящее время особо значимой для большинства российских предприятий, где требуется расширение объемов выпуска своих товаров и услуг как на отечественном так и на мировом рынке, достижение высоких показателей качества выпускаемой продукции и выполняемых работ является проблема планирования новой высокоэффективной продукции. Это означает, что в рыночной экономике весьма важными для наших производителей становятся не только качество планирования, но и степень обоснования всех плановых показателей и в первую очередь программы производственной деятельности.

## ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОРОДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Озерчук М.В. – аспирант  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

В настоящее время имущественно-земельные отношения формируются под влиянием механизмов рыночной экономики. Поэтому для управления недвижимостью становится важным знание зарубежного опыта в этой области.

Можно выделить три основных типа имущественно-земельной политики, проводимой в крупных городах различных стран мира.

1. Первый тип политики проводится в условиях доминирования муниципальной собственности на землю. Эта политика основана на использовании преимущественно арендных методов регулирования. Такую политику проводят в странах, где главными субъектами земельных отношений являются городские муниципалитеты. Такая политика применяется в Финляндии, Швейцарии, Канаде.

2. Второй тип имущественно-земельной политики реализуется при наличии достаточно развитого и свободного рынка городских земель. Эта политика связана с использованием менее жестких инструментов регулирования объектов муниципальной недвижимости. Регулирование имущественно-земельных отношений основывается на привлечении инвестиций в недвижимость. Такую политику проводят Испания, Португалия, Греция, Кипр.

3. Третий тип политики – это смешанный тип управления недвижимостью. Он сочетает элементы первых двух типов. Представителями применения этого типа политики являются США, ФРГ, Италия, Великобритания.

Если говорить о России, то ее следует отнести к первому типу имущественно-земельной политики. Рынок земли в России не развит. С принятием закона о продаже земли на территории России появилась лишь предпосылка к формированию рынка земельных участков. Передача прав на пользование земельными участками осуществляется посредством сдачи их в аренду.

Итак, каждая страна разработала свою систему управления недвижимостью. Но можно выделить несколько главных элементов, присущих практически всем странам:

- при многообразии систем управления муниципальные власти отдают предпочтение аренде недвижимости по сравнению с ее продажей, т. к. это позволяет в большей степени соблюсти интересы города;
- муниципальные власти играют решающую роль в вопросах землепользования.

## ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРАВОВОЙ ОСНОВЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РФ

Скорбачева А.В. – студентка гр. ЛП-92  
Лукина Е.В. – научный руководитель

Стратегия налоговой реформы с позиций логической целесообразности предпринимаемых действий заключается в гармонизации налоговой теории и практики организации налогового производства. Конкретные программы реформирования национальных налоговых систем в разных странах мира различаются, хотя все они в большей или меньшей степени ориентируются именно на данную стратегию, преследуя цель выявить:

- способность хозяйственной системы страны принять теоретическую концепцию нового структурирования налоговых процессов, их унификации или совершенствования технологий сбора, обработки информации, а также методик распределения налоговых платежей по иерархии вертикально-горизонтальных фискальных связей;
- готовность политической, государственно-властной системы следовать этим концептуальным установкам.

Следовательно, каждая страна при проведении налоговой реформы руководствуется комплексом унифицированных принципов претворения в практику новой концепции структурирования налогового потенциала, а также принципами, отвечающими национальным интересам в конкретный период времени. В связи с этим различаются и стимулы к налоговым реформам.

Классическим стимулом к налоговым реформам последнего десятилетия служило стремление правительств превратить налоговую систему в образец справедливости, простоты, эффективности, снять все налоговые препятствия на пути экономического роста. При проведении налоговых реформ основные принципы налогообложения («золотые правила») не меняются. Напротив, смысл налоговых новаций как раз и заключается в том, чтобы усовершенствовать экономико-правовые принципы действующей налоговой системы государства, подвести их к уровню, смыслу и целям, более близким к классическим.

По мере того как выясняется, что действующие налоговые нормы подрывают стимулы к труду, препятствуют инновациям и значительно сокращают сбережения, правительство получало задание от главы государства приступить к разработке обновленной концепции налогообложения в стране. При проведении налоговой реформы, как правило, правительство страны полагается на сочетание добровольного согласия с угрозой штрафов и наказания за укрывательство от налогов. Тем самым классические стимулы к реформированию налогообложения реализуются в той мере, какую позволяют сложившиеся в стране экономические возможности и правовое сознание граждан.

Важнейшими принципами, предопределяющими успешность налоговых реформ, являются:

- гласность и широкая разъяснительная методическая работа среди налогоплательщиков;
- предупредительный характер налоговых реформ.

Нередко предприниматели узнают о внесенных в закон налоговых поправках в течение финансового года, когда уже размещены капиталы и заключены финансовые и торговые сделки. Потери от таких налоговых преобразований отражаются не только на сфере бизнеса, но и на объемах налоговых поступлений в бюджет. Потери корпоративного капитала — это потери бюджета. Реализация заключенных предпринимателями сделок обычно распространяется на два года и более, поэтому налоговые преобразования не должны носить конфискационного характера. Практика российских преобразований налогового законодательства свидетельствует об обратном. Это уже успел ощутить каждый налогоплательщик.

При проведении налоговых преобразований не следует ставить множество задач. Если включить в налоговую систему высокие фискальные требования и параллельно поставить задачу всеобъемлющего стимулирования бизнеса, роста индивидуальных доходов, препятствования уходу от налогов, создания налоговых оазисов, широкого протекционизма отечественным товаропроизводителям, выравнивания доходов граждан и территорий и многие другие задачи, она не справится ни с одной из них.

Приступая к очередным налоговым поправкам, необходимо четко представлять их ближайший эффект в той мере, в какой его возможно просчитать, при условии оптимальности поставленных перед реформой задач. Перед любой налоговой реформой обычно стоят следующие ключевые вопросы:

- существуют ли способы упрощения налоговой системы, чтобы, не жертвуя слишком многим из целей распределения, добиться значительной экономической эффективности;
- хотя общество в целом может выиграть в результате налоговых реформ, такие реформы редко оказываются улучшением по Парето.

Существуют ли способы, предполагающие переход от старой системы к новой, при которых ущемляются интересы относительно немногих людей? Это позволит сделать реформы политически приемлемыми, т.е. приблизит налоги к такому системному образованию (виду), которое учитывало бы весь комплекс социальных интересов.

Налоговая система обычно рассматривается как эффективное средство для достижения целей, не связанных с получением дохода. Для этого нужно, например, обратиться к давно известной экономической науке традиции использования «корректирующих налогов», которые смягчают неэффективность, порожденную внешними факторами. Если упрощение налоговой системы влечет за собой отказ от использования корректирующих налогов, то существуют ли другие средства для достижения тех целей, которые можно решить без них?

Сформировавшаяся к настоящему времени в России система налогообложения в отличие от стран с рыночной экономикой по сути блокирует важнейший источник внутренних инвестиций — добавочный доход, капитализируемый предпринимателями. В поиске выхода из этой ситуации важно принять три принципиальных установки.

Первая: необходимо официально признать специфические особенности социально-политического развития России. Страна находится в самом начале пути социально-рыночных преобразований. Административные методы распределения стоимости совокупного кода общества и финансовых ресурсов в казну государства не изжиты. Институциональные преобразования не проведены, особенно в институтах государственной власти и управления. Признание этих фактов позволит двигаться в поиске наименее болезненных форм налогового вмешательства в индивидуальный и оперативный бизнес. При этом продуктивность государственного налогового менеджмента, особенно налогового контроля, должна расти за счет использования в этих процессах экономических методов.

Вторая: необходимо определиться в отношении собственности. При отсутствии класса средних собственников и поглощении виной доли ресурсов казны такими монополистами, как ВПК, АПК, практически на безэквивалентной и безвозвратной основе невозможно определить устойчивую стратегию экономического развития страны, а следовательно, и продуктивно реформировать экономические отношения, включая налогообложение.

Третья: в условиях перехода к рынку поиск ресурсов, как отмерь выше, предполагает тщательную ревизию государственных ходов. По мере придания им общественно необходимого характера следует реформировать отдельные фрагменты системы налогообложения. В конце 1997 г. на решение этой проблемы был направлен Президента РФ «О мерах по оздоровлению государственных шансов». Государственная финансовая политика выбирает уже стратегические направления, одним из которых будет ревизия государственных расходов. Период 2000—2001 гг. может быть рубежом, разделяющим первое десятилетие реформирования российской экономики и начало второго десятилетия, когда потребуются совершенно новые от традиционных методы регулирования экономики. Налогообложение является главным из них, поскольку это регулятор отношений собственности.

В условиях трансформации экономики и политики коренная ломка Роговой системы нежелательна. Практика насильственного внесения Налогового кодекса РФ с 1 января 1999 г. показала, что она губительна. Предполагаемые налоговые новации, содержащие «концептуальные установки сближения фундаментальных принципов налогообложения с существом действующей системы налогообложения, не были демократическими.

1. Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из настоящего Кодекса и принятых в соответствии с федеральными законами о налогах и сборах.

2. Законодательство субъектов Российской Федерации о налогах и сборах состоит из законов и иных нормативных правовых актов о налогах и сборах субъектов Российской Федерации, принятых в соответствии с настоящим Кодексом.

3. Нормативные правовые акты органов местного самоуправления о местных налогах и сборах принимаются представительными органами местного самоуправления в соответствии с настоящим Кодексом.

4. Указанные в настоящей статье законы и другие нормативные правовые акты именуется в тексте настоящего Кодекса «законодательство о налогах и сборах».

Отношения, регулируемые законодательством о налогах и сборах

Законодательство о налогах и сборах регулирует властные отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов в Российской Федерации, а также отношения,



возникающие в процессе осуществления налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения.

К отношениям по установлению, введению и взиманию таможенных платежей, а также к отношениям, возникающим в процессе осуществления контроля за уплатой таможенных платежей, обжалования актов таможенных органов, действий (бездействия) их должностных лиц и привлечения к ответственности виновных лиц, законодательство о налогах и сборах не применяется, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом.

Налоги и сборы субъектов Российской Федерации, местные налоги и сборы устанавливаются, изменяются или отменяются соответственно законами субъектов Российской Федерации о налогах и сборах и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления о налогах и сборах в соответствии с настоящим Кодексом.

Ни на кого не может быть возложена обязанность уплачивать налоги и сборы, а также иные взносы и платежи, обладающие установленными настоящим Кодексом признаками налогов или сборов, не предусмотренные настоящим Кодексом либо установленные в ином порядке, чем это определено настоящим Кодексом.

При установлении налогов должны быть определены все элементы налогообложения. Акты законодательства о налогах и сборах должны быть сформулированы таким образом, чтобы каждый точно знал, какие налоги (сборы), когда и в каком порядке он должен платить.

Все неустраиваемые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика (плательщика сборов) *же* акты законодательства о налогах и сборах субъектов Российской Федерации и акты представительных органов местного самоуправления, вводящие налоги и (или) сборы, вступают в силу не ранее 1 января года, следующего за годом их принятия, но не ранее одного месяца со дня их официального опубликования.

## ПЕРЕОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

Созутов М.Е. – студент группы гр. ЭТ-81  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

Переоценка основных фондов - акция, проводимая по решению Правительства, с целью создания условий формирования необходимых фондов денежных средств для обновления основных средств, обоснования исходной стоимостной базы для оценки имущества и начисления износа.

Для того чтобы учесть по рыночной цене на определенную дату все элементы основных фондов предприятия, проводятся переоценки основных фондов, причем чем выше темпы инфляции, тем чаще нужно проводить переоценки. В России переоценки основных фондов проводились по решению Правительства и были обязательны для предприятий всех форм собственности.

Инфляция усиливает искажение цен и деформацию отношений собственности, поскольку не эквивалентный обмен принимает невиданные масштабы, углубляется разрыв в оценке основных и оборотных фондов предприятия. Единовременная переоценка основных фондов в определенной мере позволяет устранить эту деформацию. Процесс воспроизводства основных фондов в государственном и негосударственном секторах приобретает реальное экономическое значение. У собственника, не осуществившего переоценку, стоимость основных фондов будет во много раз занижена против восстановительной, во столько же раз будут занижены амортизационные отчисления на полное восстановление, и на капитальный ремонт. Становится возможным объективно оценить амортизационную составляющую в структуре рыночной цены и соответственно обеспечить эквивалентность обмена между субъектами хозяйствования. Уровень оценки основных фондов через амортизацию непосредственно влияет на издержки производства и на це-

ну продажи товара. Рыночная цена товара формируется на базе издержек производства товаропроизводителей, выпускающих основную массу продукции. Следовательно, уровень оценки основных фондов и издержек производства этих субъектов хозяйствования будет определять рыночную цену товара. Для субъектов собственности структура рыночной цены в зависимости от уровня оценки основных фондов приведет к различным экономическим последствиям. Если преобладающая масса данного товара выпускается на предприятии, на котором основные фонды переоценены, то рыночная цена товара формируется на базе издержек производства данной группы производителей.

## РОЛЬ ПЛАНИРОВАНИЯ СБЫТА В РАЗВИТИИ БОРОВЛЯНСКОГО ЛЕСХОЗА

Уманчук М.Н. – студентка гр. ЭУП-02  
Угарова Ю.В. – научный руководитель

Современная и зарубежная практика свидетельствует о возрастании спроса хозяйствующих субъектов на услуги специалистов по вопросам планирования, совершенствования методов планирования в условиях рынка.

В своей работе мы поставили цель, рассмотреть планирование в различных аспектах, делая упор на особенности планирования сбыта.

При планировании сбыта продукции исходят, прежде всего, из потребности в продукции, являющейся предметом специализации предприятия.

Лесная промышленность является одной из наиболее интересных для изучения ввиду своей сложности, многосторонности, распространенности по всему миру и необходимости ее продуктов для экономики любых стран.

Далее нами коротко рассматриваются технологические особенности производства, ассортимент продукции лесоперерабатывающей промышленности.

Помимо характеристики цен на продукцию лесного комплекса, мы рассмотрели конкретные данные, на примере Боровлянского «Лесхоза», позволяющие составить более полное представление о рынке леса и удельном весе планирования сбыта в развитии предприятий различной специфики.

Основными продуктами продукции «Лесхоза» являются в основном продукты переработки древесины. К ним относятся: пиловочник лиственный, пиловочник хвойный, баланс березовый, баланс хвойный, шпальный кряж, пиломатериал лиственный, пиломатериал хвойный, доски обрезные, дрова топливные.

Современный рынок леса предъявляет особые требования к древесным материалам. Сложность и высокая динамичность происходящих в нем процессов создают новые предпосылки для более серьезного применения планирования.

Важнейшим условием успешной работы предприятия является обеспечение производства заказами потребителей. На основе заказов формируются текущие и оперативно-календарные планы предприятия. В Боровлянском «Лесхозе» текущие заказы всегда подкрепляются договорами, заключенными отделом сбыта на поставку продукции. Изготовление продукции, на которую не заключен договор, начинается лишь при твердой уверенности предприятия в ее реализации. Перспективные и среднесрочные заказы тоже заключаются на основе договоров. Однако не легко найти заказчика, который гарантировал покупку продукции (особенно новой, информация о которой крайне скудна) на несколько месяцев вперед. Между тем, если не начинать работу по освоению новой продукции, то можно в будущем вовсе потерять покупателей. Поэтому лесхоз вынужден постоянно рисковать. В последние годы был введен новый вид производства – производство бруса цилиндрованного, из которого по желанию заказчика могут быть изготовлены, дачный домик, колодец и другие постройки, образцы которых здесь же представлены.

Но для решения проблемы реализации мало выйти на рынок с партией новой продукции и найти на нее разового покупателя. А для этого продукция должна соответствовать требованиям, которые предъявляют к ней потребители. Это главным образом качество продукции и цена единицы продукции.

Цены древесных материалов в целом сравнительно устойчивы. Они меняются, как правило, реже чем, цены минерального сырья или товаров агропромышленного комплекса, но с другой стороны чаще, чем цены продукции машиностроения или товаров широкого потребления.

Также лесоматериалам присуще сезонное колебание цен, хотя они не существенны, что объясняется относительно высоким удельным весом в реализованной цене стоимости древесины на корню. Сезонность проявляется, прежде всего, по товарам более или менее тесно связанных со строительством как со сферой потребления. Сезонные оживления строительства в весеннее и раннее осенние месяцы нередко сопровождаются колебаниями цен ряда лесоматериалов.

В то же время, довольно большое воздействие на конъюктуру и цены оказывают случайные факторы: вывалка леса ветровалами и снеговалами, правительственные решения в области торговли, аномальные погодные условия.

В отличие от других строительных материалов, цены на пиломатериалы не повышаются в зависимости от инфляции. Реальные цены в настоящий момент с поправкой на инфляцию все еще ниже высшего уровня, зафиксированного в Алтайском крае в конце 70-х годов. Цены на сегодняшний день на 25% ниже достигнутого ранее уровня максимальных цен. Большое количество правительственных и международных организаций в настоящее время контролируют вопросы, связанные с лесами и, следовательно, воздействуют на лесную промышленность и ценообразование в данной отрасли.

Устойчиво хорошая перспектива деятельности предприятия, его надежное положение на рынках полностью зависят от способности реализовать лучшие образцы продукции. В Боровлянском «Лесхозе» применяются методы стимулирования продаж, к которым относятся: повышение качества продукции, реклама (в основном, в форме рекламных щитов при въезде в поселок), разнообразная система скидок и сервисное обслуживание клиентов транспортировка продукции до места указанного заказчиком, при самостоятельной транспортировке клиентам может быть предоставлена автостоянка и при необходимости ремонт автомобилей.

Безусловно, ни одному предприятию, ни на один день нельзя упускать перспективу его деятельности. Выполняя текущие задания, персонал лесхоза всегда чувствует ответственность за будущее, зависящее от результатов повседневной работы. Синхронно, в соответствии с изменениями внутренней и внешней среды, пересматривая план производства и сбыта продукции и определяя его показатели, предприятие добилось постоянного роста производства и по сути бескризисного развития.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фандина М.В. - студентка гр. ЭУП-02  
Угарова Ю.В. - научный руководитель

Актуальность этой темы заключается в том, что правильно составленный план дает хорошую предпосылку для создания стабильного, устойчивого состояния предприятия. Финансовый план дает представления о деятельности предприятия и его сложившейся ситуации. По этим данным можно судить о его положительной или отрицательной работе, какое место занимает это предприятие среди других и т.д.

Основные задачи финансового плана - обеспечить финансовыми ресурсами производственно-хозяйственную деятельность, мероприятия по техническому и социальному развитию, определить финансовые взаимоотношения с государственным бюджетом, банками и други-

ми организациями, а также увязать показатели других разделов, добиваясь полной сбалансированности материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Финансовое планирование охватывает широкий спектр финансовых отношений. Сюда входят следующие отношения:

- между предприятием и различными субъектами хозяйствования в процессе реализации продукции (работ, услуг) и при коммерческом кредитовании;
- собственниками предприятия, трудовыми коллективами и отдельными работниками при оплате труда персонала предприятия;
- субъектами хозяйствования, входящими в объединение, и самим объединением, а также между субъектами хозяйствования и хозрасчетными подразделениями внутри них при формировании и распределении централизованных фондов финансовых ресурсов, предназначенных для решения общих задач;
- предприятиями, объединениями и государственным бюджетом при внесении платежей в бюджет, внебюджетные фонды и получение ассигнований из бюджета;
- предприятиями и коммерческими банками при получении и погашении ссуд и при уплате процентов за кредит;
- предприятиями и страховыми организациями при страховании имущества предприятий.

Финансовый план упорядочивает эти отношения, позволяет заранее предвидеть финансовые результаты деятельности предприятия и так организовать движение финансовых потоков, чтобы они служили достижению целей, предусмотренных стратегическим и тактическим планами.

Основная цель финансового планирования состоит в том, чтобы сбалансировать намечаемые расходы предприятия с финансовыми возможностями.

В процессе финансового планирования решаются следующие задачи:

- определяются источники и размеры собственных финансовых ресурсов предприятия - (прибыль, амортизационные отчисления, устойчивые пассивы и др.);
- принимаются решения о необходимости привлечения внешних финансовых ресурсов за счет выпуска ценных бумаг, получения кредитов, займов;
- определяется потребность предприятия в финансовых ресурсах, устанавливаются оптимальные для конкретной ситуации пропорции распределения ресурсов на внутривозвращаемые нужды или вложения их в другие предприятия и организации с целью получения дивидендов, процентов, инвестиций;
- уточняется целесообразность и экономическая эффективность планируемых инвестиций;
- выявляются резервы рационального использования производственных мощностей, основных фондов и оборотных средств в целях максимально возможного повышения эффективности производства, его рентабельности, получения прибыли;
- определяются финансовые взаимоотношения предприятия с государственным бюджетом, банками, вышестоящими организациями.

Финансовое планирование на предприятии осуществляется планово-экономическим и финансовыми отделами. Самостоятельные финансовые отделы (управления) создаются, как правило, на крупных и средних предприятиях. В состав отдела могут входить подразделения (сектор, бюро, группа) финансового планирования, анализа финансово-хозяйственной деятельности, организации расчетов, инкассации, кассовых операций и др.

Финансовый план предприятия составляется в виде баланса доходов и расходов, а также расчетных форм для определения статей баланса.

Баланс доходов и расходов состоит из следующих разделов:

- доходы и поступления средств;
- расходы и отчисления средств;
- платежи в бюджет;
- ассигнование из бюджета.

Финансовый план составляется на основе следующих данных:

- фактических данных бухгалтерского баланса на 1-е число планируемого периода, а также за 2-3 года предшествующих планируемому периоду;
- показателей плана производства и реализации продукции;
- сметы затрат на производство или свода расходов предприятия на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг;
- сметы затрат на содержание объектов социальной и культурно-бытовой сферы предприятия;
- данных об объемах планируемых инвестиций и капитальных вложений;
- сведений о движении основных фондов и оборотных средств;
- расчетов отпускных цен;
- норм амортизационных отчислений;
- нормативов собственных оборотных средств;
- ставок платежей в бюджет и отчислений во внебюджетные фонды;
- лимитов расходов по отдельным статьям, например на фирменную одежду, представительские и командировочные расходы, плата за выбросы вредных веществ в окружающую среду;
- результатов анализа выполнения плана за предшествующий период;
- условий расчетов с покупателями продукции, поставщиками материальных ресурсов, с банком по ссудам, с бюджетом по налогам.

Рыночная экономика существенно изменила методологию финансового планирования, место и роль финансов в хозяйственном механизме управления предприятием. Усилилась их стимулирующая роль в повышении эффективности производственно-хозяйственной деятельности. Финансовые планы перестали носить директивный характер. Процессы формирования, распределения и использования фондов денежных ресурсов стали исключительно прерогативой самих предприятий. Новая методология финансового планирования и контроля упорядочила финансовые взаимоотношения между субъектами хозяйствования и бюджетом. В этом отношении процедура финансового планирования упростилась.

В то же время значительно повысилась ответственность финансовых работников предприятий за качество принятых решений. Увеличивается риск при формировании стратегии развития предприятия: работать прибыльно или стать банкротом. Поэтому эффективность использования финансовых ресурсов стала главным критерием при выработке стратегии и тактики ведения хозяйственной деятельности, отборе тех или иных инновационных мероприятий, принятии инвестиционных решений.

## АКТУАЛЬНОСТЬ ФИНАНСОВОГО ПЛАНА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Фельк Р.А.- студентка группы ЭУП-02  
Угарова Ю.В.- научный руководитель

Финансовое планирование является важнейшей составляющей планирования. В финансовом плане определяется размеры и источники получения денежных доходов, размеры и направление расходов, финансовые взаимоотношения с бюджетом и взаимодействующими организациями.

Разработка финансовых планов является также одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами.

Необходимо добиться такого положения, чтобы вся деятельность предприятия в комплексе была бы рентабельна и обеспечивала бы денежные поступления в объеме, удовлетворяющем заинтересованные в результатах работы предприятия группы лиц

(владельцев, кредиторов и пр.). Описание ожидаемых результатов экономической деятельности в будущий период имеет место при составлении планов предприятия.

Цели планирования могут быть различны на разных предприятиях. Функциям планирования может придаваться разное значение в зависимости от вида и величины предприятия.

Руководство любого предприятия независимо от его вида и величины обязано знать, какие задания в области экономической деятельности оно может запланировать на следующий период. Группы заинтересованных в деятельности предприятия лиц предъявляют определенные минимальные требования к результатам его работы. К тому же при планировании некоторых видов деятельности необходимо знать, какие экономические ресурсы требуются для выполнения поставленных задач. Это относится, например, к планированию в области привлечения капитала (приобретения кредитов, увеличение акционерного капитала и т.п.) и определения объема инвестиций.

По мере реализации заложенных в бюджете планов необходимо регистрировать фактические результаты деятельности предприятия. Сравнивая фактические показатели с запланированными, можно осуществлять так называемый бюджетный контроль. В этом смысле основное внимание уделяется показателям, которые отклоняются от плановых, и анализируются причины этих отклонений. Таким образом, пополняется информация обо всех сторонах деятельности предприятия. Бюджетный контроль позволяет, например, выяснить, что в каких-либо областях деятельности предприятия, намеченные планы выполняются неудовлетворительно. Но можно, разумеется, предположить и такую ситуацию, когда окажется, что сам бюджет был составлен на основе нереалистичных исходных положений. В обоих случаях руководство заинтересовано в получении информации об этом, с тем, чтобы предпринять необходимые действия, т.е. изменить способ выполнения планов или ревизовать положения, на которых основывается бюджет.

Разрабатывая финансовый план на следующий период, необходимо принимать решения заблаговременно, до начала деятельности в этот период. В таком случае существует большая вероятность того, что разработчикам плана хватит времени для выдвижения и анализа альтернативных предложений, чем в той ситуации, когда решение принимается в самый последний момент.

«Финансовый план» содержит 3 основных раздела:

1. Доходы и поступления средств:

- балансовая прибыль;
- выручка от реализации;
- амортизационные отчисления;
- прирост устойчивых пассивов;
- средства фондов экономического стимулирования;
- поступления от вышестоящих организаций;
- кредиты банков;
- поступления от внешних источников;
- прочие.

2. Расходы и отчисления средств:

- плата за производственные фонды;
- уплата банку процентов за пользование кредитом;
- отчисления на образование фондов экономического стимулирования;
- расходы на капитальные вложения;
- погашение кредитов банка;
- прирост норматива собственных оборотных средств;
- убытки жилищно - коммунального хозяйства;
- затраты на капитальный ремонт основных фондов;
- расходы на подготовку кадров;
- прочие расходы.

### 3. Взаимоотношения с бюджетом.

Работа на тему «Финансовый план» содержит практическую часть, которая дает представление о плановой деятельности предприятия «Алейскзернопродукт». Основными видами продукции этого предприятия являются: мука, крупы, масло подсолнечное, комбикорма и кормосмеси, премиксы. В ближайшем будущем планируется наладить производство макарон.

Финансовый план на данном предприятии является одним из самых главных составляющих планирования. Он должен быть хорошо продуман и проверен, прежде чем приступить к его реализации. Зачастую план не выполняется по причине того, что организации, работающие по договорам с последующей оплатой, нарушают сроки возврата денежных средств за отгруженную продукцию, а это в свою очередь может привести к сбою в работе предприятия.

Бюджеты подразделений разрабатываются не изолированно друг от друга. При расчете, например, плановых показателей реализации, необходимо знать условия производства и запланированные отпускные цены. Чтобы обеспечить действенную систему координации, разрабатывается инструкция по составлению бюджетов, в которой содержится повременной план, а также распределение обязанностей и ответственности при расчете бюджетных показателей.

Менеджеры компании обязаны знать:

- а) какие подразделения преимущественно создают финансовые ресурсы, а какие преимущественно потребляют такие ресурсы;
- б) величину прямых затрат, связанных с нормальным функционированием того или иного структурного подразделения;
- в) как будет изменяться объем работы подразделения (а стало быть, и затрат) в связи с реализацией рыночной стратегии фирмы;
- г) количественный порядок величины косвенных затрат и способ их распределения между подразделениями.

Только после конкретных ответов на поставленные вопросы можно переходить к финансовому планированию.

От правильности составления финансового плана зависит эффективная деятельность фирмы, поэтому он должен быть хорошо продуман и обоснован.

## БЕНЧМАРКИНГ – СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Хмара И.В. – студент группы ЭУП–91  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

Важнейшей задачей руководства экономического субъекта является повышение эффективности операционной и финансовой деятельности. Бенчмаркинг – один из методов управления, способствующих выполнению данной задачи. Компания формирует систему показателей, характеризующих состояние операционной и финансовой деятельности. Затем проводится сравнение собственных показателей со значениями тех же самых показателей других компаний, использующих передовые методы ведения хозяйственной деятельности. Под передовыми методами понимаются не только наиболее оптимальные показатели финансовой деятельности, но и используемые технологии, система организации производства, методы управления, способность быстро реагировать на меняющийся спрос потребителей и т.п. Как правило, сюда включаются также и финансовые показатели. Всестороннее сопоставление финансовой и операционной деятельности компаний называется бенчмаркингом.

Бенчмаркинг можно определить как сравнительный анализ эффективности компаний на основе системы взаимосвязанных показателей. Результаты бенчмаркинга применительно

к стратегическому планированию формулируются следующим образом: «Для того, чтобы стать лидером на данном рынке, нашей компании необходимо за указанный период времени обеспечить определенный уровень таких показателей, как производственная себестоимость единицы продукции, качество продукции, прибыль на акцию и т.п.».

В рамках бенчмаркинга следует не только проводить анализ коэффициентов на основе данных годовой отчетности, но и обосновывать текущий уровень капитализации компании. Коэффициенты можно классифицировать по четырем уровням: результирующие финансовые коэффициенты (например, рентабельность собственного капитала), исходные финансовые коэффициенты, на основе которых определяются результирующие финансовые коэффициенты, технико-финансовые коэффициенты и показатели, непосредственно зависящие от эффективности бизнес-процессов компании, а также показатели бизнес-процессов, т.е. относительные и абсолютные данные об эффективности процесса производства.

Бенчмаркинг предусматривает, во-первых, выбор параметров и показателей для сравнения (т.е. «Что мы сравниваем?») и, во-вторых, определение аналога для сравнения (т.е. «С чем мы сравниваем?»).

Ответ на первый вопрос уже был рассмотрен выше. Однозначного ответа на второй вопрос не существует. Сравнение можно проводить с аналогичными предприятиями, которые имеют схожие с данной компанией производственные мощности, ассортимент продукции, объемы производства, географические рынки сбыта и бизнес-процессы. Однако на практике различия между компаниями слишком велики и часто не позволяют использовать такой подход. Особенно это касается сопоставления российских и западных компаний. Одним из путей решения данной проблемы является создание так называемой синтетической модели, т.е. виртуального аналога анализируемого предприятия. Модель строится посредством воображаемого выделения подразделений и/или сегментов из существующих компаний с последующим объединением в гипотетическое предприятие. Подразделение, выделяемое из «организации-донора» для включения в синтетическую модель, должно являться приближенным аналогом сходного подразделения рассматриваемого предприятия по таким показателям, как производственные мощности, ассортимент продукции и размер.

В процессе бенчмаркинга на российском производстве могут возникнуть серьезные проблемы на стадии сопоставления информации. Главным образом, они обусловлены несоответствием российской системы бухгалтерского учета Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и общепризнанным принципам учета затрат.

Тем не менее, если российская компания планирует проведение бенчмаркинга в целях оценки своей конкурентоспособности на международном рынке (например, для определения экспортных возможностей), ей придется вести бухгалтерский учет по МСФО, особенно в части учета затрат. В противном случае она не сможет проводить корректные сопоставления и принимать верные стратегические решения.

## **ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛЕЙ В ПРОЦЕССЕ СРЕДНЕСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

Хмара И.В. – студент группы ЭУП–91  
Угарова Ю.В. – научный руководитель

Одной из наиболее часто упоминаемых в печати проблем управления предприятием является задача планирования в общем понимании этого слова. С точки зрения существования фирмы как объекта управления можно разделить процесс планирования на три составляющие: стратегическое планирование, т.е. определение глобальных задач стоящих перед предприятием, а также принципы их решения, среднесрочное планирование - планирование конкретных мероприятий по реализации стратегии, и краткосрочное или оперативное планирование.



Среднесрочное планирование является неотъемлемой частью общей системы финансового управления на предприятии и предназначено для выработки финансовой политики на среднесрочную перспективу (1-1.5 года). Коротко можно сказать, что финансовый план является оцифренным этапом стратегического планирования и служит основанием для оперативного бюджета.

Задачи, решаемые при среднесрочном планировании.

1. Создание производственно-финансового плана, как основу для деятельности предприятия. В этом случае определяется осуществимость плановых производственных показателей с точки зрения финансовой состоятельности, т.е. как соотносятся технологические возможности предприятия с его финансовыми ресурсами. При этом стоимостные показатели, условия расчетов с покупателями и поставщиками определяются исходя из сложившейся ситуации на рынке. Кроме того, оцениваются возможности корректировки плановых производственных показателей в связи с изменением ситуации на рынке, появления дополнительных заказов и т.д. В случае недостатка денежных средств определяются объемы и источники внешнего финансирования. Результатом работы является утвержденный жесткий производственно-финансовый план на год, принятый к исполнению, который определяет объемы производства, продаж, условия расчетов, объемы финансирования и т.д.

2. Анализ альтернатив

При принятии решения оказывающих влияние на финансовые потоки возникает потребность оценить это влияние на эффективность предприятия в целом, т.е приходится рассматривать всю систему взаимоотношений "покупатель-производство-поставщик-государство-финансовые ресурсы". Таким образом создается "ситуационный" финансовый план, который подтверждает или опровергает предположения, сделанные в ходе анализа последствий управленческих решений. С другой стороны, на каждом предприятии существуют внутренние резервы которые можно выявить в ходе составления финансового плана. Результатом работы по этому пункту является определение путей повышения эффективности деятельности предприятия.

Задачи, решаемые при среднесрочном планировании требуют комплексного подхода к предприятию, т.е рассматривать предприятие как экономическую единицу, причем необходимо проанализировать как внутренние взаимосвязи, так и среду, окружающую объект исследования. Это возможно только при построении модели предприятия.

Описав финансовую модель предприятия можно уже переходить к построению и анализу планов финансово-хозяйственной деятельности. В результате мы получаем набор финансовых и объемных показателей, которые и являются финансовым планом, который, как правило, представляется следующими отчетными формами:

- Отчет о прибыли - характеризует прибыльность деятельности предприятия, в том числе устанавливает границы по ценам и стоимостям затрат
- Отчет о движении денежных средств - характеризует финансовую состоятельность плана, показывает структуру и источники финансирования
- Балансовый отчет - характеризует структуру имущества и источников его формирования
- Дополнительные формы, используемые для описания объемов производства, взаимоотношения с контрагентами и т.д.

Хотелось бы отметить еще один важный момент при моделировании деятельности предприятия. Комплексные системы автоматизации обеспечивают работу всех служб предприятия на уровне преобразования первичной информации в приемлемые для текущего управления и бухгалтерии отчеты. Однако когда возникает вопрос а как должен выглядеть блок среднесрочного планирования на уровне варьируемых параметров и выходных отчетов, руководителю сложно сформулировать свои запросы к этому блоку (не рассматриваем случаи "чтобы все и сразу"), и, следовательно, заказчик принимает уже готовое решение и в последствии практически не использует его, продолжая планировать по старинке. Одним из вариантов использования локальных и простых систем может быть выработка требований к общей информационной системе, в части среднесрочного планирования. Как пример можно

привести ситуацию, когда один финансовый директор мирно сосуществовал с существующей на предприятии информационной системой и говорил о том, что эта система ему ничего не дает в части среднесрочного планирования. Т.е. он давал команду отделам собрать необходимую ему информацию по первичным документам, готовил производственно-финансовый план, о моделировании не было и речи. После знакомства с простой и достаточно стандартной моделью предприятия, составления агрегированного финансового плана и проигрывания различных вариантов, финансовый директор сформулировал четкие требования к информационной системе, т.е. определил набор параметров и отчетных форм необходимых для среднесрочного планирования.

Как всякие модели, системы имеют ограничения в использовании. Часто встречается такое стремление разработчиков систем среднесрочного планирования максимально детализировать исходную информацию, для достижения совпадения плана и факта. Как результат появляются программные монстры (в данном случае идет речь о локальных системах планирования), под которые организуются, возможно неформально "отделы обслуживания", занимающиеся подготовкой исходных данных, сопровождением и интерпретацией полученных результатов. При этом такие системы с одной стороны не могут заменить информационные системы, основанных на обработке первичной информации в реальном масштабе времени, а с другой теряют мобильность, присущую локальным системам. В самом деле, такое стремление (максимально детального учета всего) для среднесрочного планирования порочно по одной простой причине: Среднесрочное планирование по определению не может быть точным "до рубля", невозможно запланировать все возможные контракты, сбои в производстве, задержки в платежах и т.п. на сколь продолжительный срок, "идеального" окружения предприятия не бывает. В то же время, неучет основных параметров предприятия сводит на нет все выводы, полученные в результате анализа плана. Поэтому принцип разумной достаточности на наш взгляд является определяющим для разработчиков систем прогнозирования. Таким образом в такие программы сознательно закладываются допущения, и перед разработчиком всегда стоит задача увязки уровня допущений и уровня сложности программы.

Для локальных систем одним из способов повышения достоверности расчетов является настройка программы под задачу, т.е. сдвиг планки ограничений только в части определенной задачи. Например: Имелась стандартная система планирования, достаточно простая для моделирования деятельности предприятия. Анализируемое предприятие (а это крупный комбинат) было убыточным, и кроме того столкнулось с известной проблемой для российских предприятий - огромная доля бартера и резкий недостаток реальных денежных средств для осуществления обязательных "денежных" платежей. Появилась конкретная задача постепенного снижения доли бартера в финансовых потоках. Введение в систему планирования бартерных взаимоотношений (опять же на агрегированном уровне) позволило оценить возможности предприятия на перспективу и построить ценовую политику таким образом, что бы с одной стороны обеспечить бесперебойное производство, а с другой обеспечить "денежные" платежи. Проигрывание различных сценариев позволило в последующем уже осознано использовать имеющиеся ресурсы, это привело к сокращению некоторых статей расходов в 1.5-2.0 раза. Хотелось бы обратить внимание что этот пример "в чистом виде" демонстрирует использование систем прогнозирования для решения задачи "анализа альтернатив".

В заключение можно добавить, что оптимальным выбором для руководителя являются оба типа системы прогнозирования: локальные модели для поиска решения задач оптимального управления, и программ интегрированных в общую корпоративную информационную систему для составления жестких производственно-финансовых планов, принятых к исполнению.

## ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ И ЗАДАЧИ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Ченцов Н.В.- студент гр. Э-93  
Белова Т.Ю.- научный руководитель

Электроэнергетика является базовой отраслью экономики Российской Федерации. Надежное и эффективное функционирование электроэнергетики, бесперебойное снабжение потребителей – основа поступательного развития экономики страны и неотъемлемый фактор обеспечения цивилизованных условий жизни всех ее граждан. Отрасль сохранила целостность и обеспечила надежное удовлетворение потребностей экономики в электрической и тепловой энергии. Преодолен спад в производстве электроэнергии, улучшается платежная дисциплина, растет уровень денежных поступлений.

Однако фундаментальные проблемы электроэнергетики, наметившиеся в 80-е годы и получившие развитие в последующий период, не нашли своего разрешения. На фоне общеэкономического спада продолжала повышаться энергоемкость экономики, произошло резкое падение объемов инвестиций с одновременным снижением эффективности работы отдельных секторов отрасли. Нерешенность указанных проблем может привести к замедлению экономического роста. Качественный рост энергоэффективности экономики и изменение инвестиционного климата в электроэнергетике невозможны без изменения сложившейся системы экономических отношений и безотлагательного проведения структурной реформы электроэнергетики и тесно связанной с ней газовой отрасли.

Целями реформирования электроэнергетики Российской Федерации являются обеспечение устойчивого функционирования и развития экономики и социальной сферы, повышение эффективности производства и потребления электроэнергии, обеспечение надежного и бесперебойного электроснабжения потребителей.

Стратегической задачей реформирования является перевод электроэнергетики в режим устойчивого развития на базе применения прогрессивных технологий и рыночных принципов функционирования, обеспечение на этой основе надежного, экономически эффективного удовлетворения платежеспособного спроса на электрическую и тепловую энергию в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Реформирование электроэнергетики Российской Федерации должно осуществляться с учетом результатов приватизации предприятий отрасли и основываться на следующих принципах:

- отнесение передачи, распределения электрической энергии и диспетчеризации к исключительным видам деятельности, осуществление которых возможно только на основании специальных разрешений (лицензий);
- демонополизация и развитие конкуренции в сфере производства, сбыта и оказания услуг (ремонт, наладка, проектирование и т.д.);
- обеспечение всем производителям и потребителям электроэнергии равного доступа к инфраструктуре рынка;
- единство стандартов безопасности, технических норм и правил, действующих в электроэнергетической отрасли;
- обеспечение финансовой прозрачности рынков электроэнергии и деятельности организаций, регулируемых сектором электроэнергетики;
- обеспечение прав инвесторов, кредиторов и акционеров при проведении структурных преобразований;
- Успешное проведение реформы электроэнергетики зависит от решения следующих основных задач:
- создание конкурентных рынков электроэнергии во всех регионах России, в которых организация таких рынков технически возможна;

- создание эффективного механизма снижения издержек в сфере производства (генерации), передачи и распределения электроэнергии и улучшение финансового состояния организаций отрасли;
- стимулирование энергосбережения во всех сферах экономики;
- создание благоприятных условий для строительства и эксплуатации новых мощностей по производству (генерации) и передачи электроэнергии;
- поэтапная ликвидация перекрестного субсидирования различных регионов страны и групп потребителей электроэнергии;
- создание системы поддержки малообеспеченных слоев населения;
- сохранение и развитие единой инфраструктуры электроэнергетики, включающей в себя магистральные сети и диспетчерское управление;
- демонополизация рынка топлива для тепловых электростанций;
- создание нормативной правовой базы реформирования отрасли, регулирующей ее функционирование в новых экономических условиях;
- реформирование системы государственного регулирования, управления и надзора в электроэнергетике;
- уточнение статуса, компетенции и порядка работы уполномоченного государственного органа.

## ПЛАНИРОВАНИЕ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Чернобровин А.В. – студент гр. ЭУП – 02  
Угарова Ю.В. - научный руководитель

Полная занятость в экономике нашей страны в период застоя, создание новых рабочих мест за счет дополнительных капиталовложений, сокращения продолжительности рабочего дня и увеличения отпусков привели к росту дефицита на рынке труда. Технический прогресс и организационные нововведения, улучшая условия труда, предъявили новые требования к уровню знаний и психофизиологическим возможностям человека. Это, в свою очередь, увеличило дефицит высококвалифицированных кадров, а также кадров, отвечающих психофизиологическим требованиям производства. С помощью командно-административных методов руководства, не обладая гибкими средствами управления, невозможно было эффективно устранить или уменьшить социальную напряженность, вызванную потребностью в повышении качества жизни и, прежде всего, качества трудовой жизни, которое находит свое выражение в достойных условиях труда и возможности участия каждого работника в управлении делами организации. Повышение чувства удовлетворенности трудом при одновременном улучшении использования персонала оказалось невозможным достичь при стремлении к прагматической антигуманной цели — выполнению плана производства продукции любыми средствами. Административные методы руководства игнорировали человека, не считались с его потребностями.

Концепцию долгосрочной, ориентированной на будущее кадровой политики, учитывающей все эти «человеческие» аспекты, можно реализовать с помощью кадрового планирования. Этот метод управления персоналом позволяет согласовывать и уравнивать интересы работодателей и работников.

Цель кадрового планирования заключается в том, чтобы предоставить работающим рабочие места в нужное время и в необходимом количестве в соответствии как с их способностями и склонностями, так и с требованиями производства. Рабочие места с точки зрения производительности и мотивации, должны позволить работающим оптимальным образом развивать свои способности, обеспечивать эффективность труда и отвечать требованиям создания достойных условий труда и обеспечения занятости.

Место кадрового планирования в системе управления работой с персоналом в организации существенно: кадровое планирование осуществляется как в интересах организации, так и в интересах ее персонала. Для организации важно располагать в нужное время, в нужном месте, в нужном количестве и с соответствующей квалификацией таким персоналом, который необходим для решения производственных задач, достижения целей организации. Кадровое планирование должно создавать условия для мотивации более высокой производительности труда и удовлетворенности работой. Работников привлекают в первую очередь те рабочие места, где созданы условия для развития их способностей и гарантирован высокий и постоянный заработок. Одной из задач кадрового планирования как раз и является учет интересов всех работников организации.

Важно иметь в виду, что кадровое планирование только тогда эффективно, когда оно интегрировано в общий процесс планирования в организации.

Кадровое планирование должно дать ответ на следующие вопросы:

1. сколько работников, какой квалификации, когда и где будут необходимы?
2. каким образом можно привлечь необходимый и сократить излишний персонал без нанесения социального ущерба?
3. как лучше использовать персонал в соответствии с его способностями?
4. каким образом обеспечить развитие кадров для выполнения новых квалифицированных работ и поддерживать их знания в соответствии с требованиями производства?
5. каких затрат потребуют запланированные кадровые мероприятия?

Кадровое планирование реализуется посредством осуществления целого комплекса взаимосвязанных мероприятий, объединенных в оперативном плане работы с персоналом.

Для разработки оперативного плана работы с персоналом необходимо с помощью специально разработанных анкет собрать следующие данные:

- о постоянном составе персонала (имя, отчество, фамилия, место жительства, возраст, время поступления на работу и т.д.);
- о структуре персонала (квалификационная, половозрастная, национальная структура; удельный вес инвалидов, удельный вес рабочих, служащих, квалифицированных рабочих и т.д.);
- о текучести кадров;
- о потере времени в результате простоев, по болезни;
- о продолжительности рабочего дня (полностью или частично занятые, работающие в одну, несколько смен или ночную смену, продолжительность отпусков);
- о зарплате рабочих и служащих (структура зарплаты, дополнительная заработная плата, надбавки, оплата по тарифу и сверх тарифа);
- об услугах социального характера, предоставляемых государством и правовыми организациями (расходы на социальные нужды, выделяемые в соответствии с законами, тарифными договорами, добровольно).

Анкеты следует составлять таким образом, чтобы наряду с производственными целями они могли служить и кадровому планированию.

Требования к анкетам:

- а) сопоставимость— сведения должны приводиться в сопоставимых единицах и относиться к поддающимся сравнению объектам как внутри организации, так и вне ее;
- б) преемственность— сведения о кадрах, подаваемых за разные временные периоды, должны иметь одну методику подсчетов и одинаковые формы представления;
- в) актуальность— сведения должны быть свежими, оперативными и своевременными, т.е. представляться без задержек.

Планирование потребности в персонале является начальной ступенью процесса кадрового планирования. Оно базируется на данных об имеющихся и запланированных рабочих местах, плане проведения организационно-технических мероприятий, штатном расписании и плане замещения вакантных должностей.

При определении потребности в персонале в каждом конкретном случае рекомендуется

участие руководителей соответствующих подразделений.

Информация о персонале представляет собой совокупность всех оперативных сведений, а также процессов их обработки для кадрового планирования.

Информация о персонале должна отвечать следующим требованиям:

- а) простоты — это значит, что информация должна содержать столько данных и только в том объеме, сколько и в каком объеме необходимо в данном конкретном случае;
- б) наглядности — сведения должны быть представлены таким образом, чтобы дать возможность быстро определить главное, а не скрывать его за многословием. Для этого следует использовать таблицы, графики, цветное оформление материала;
- в) однозначности — сведения должны быть ясными, в их толковании должна быть семантическая, синтаксическая и логическая однозначность излагаемого материала;

Одна из проблем работы с персоналом в организации при привлечении кадров — планирование трудовой адаптации.

В ходе взаимодействия работника и организации происходит их взаимное приспособление, основу которого составляет постепенная вработываемость работника в новых профессиональных и социально-экономических условиях труда.

Планирование высвобождения или сокращения персонала имеет существенное значение в процессе кадрового планирования. Вследствие рационализации производства или управления образуется избыток рабочей силы. Планирование высвобождения персонала позволяет избежать передачи на внешний рынок труда квалифицированных кадров и создания для них социальных трудностей.

Данное направление деятельности по управлению персоналом практически не получило до последнего времени развития в отечественных организациях.

Планирование работы с увольняющимися сотрудниками базируется на классификации видов увольнений. Критерием классификации выступает степень добровольности ухода работника из организации (по инициативе работника, по инициативе работодателя, в связи с выходом на пенсию).

Из всего выше сказанного следует, что на сегодняшний день кадровое планирование является наиболее эффективным методом работы с персоналом, т.к. предусматривает интересы работников и работодателей, что в свою очередь повышает эффективность производства.

## **ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

Чертенков Д.В. - Студент гр.ЭУП-02  
Угарова Ю.В. - научный руководитель

В современных условиях рыночных отношений возникает необходимость финансового планирования. Без финансового планирования невозможно добиться настоящих результатов на рынке.

Финансовое планирование напрямую связано с планированием производственной деятельности предприятия. Все финансовые показатели базируются на показателях объема производства, ассортимента продукции, себестоимости продукции.

Планирование финансовых показателей позволяет находить внутренние резервы предприятия, соблюдать режим экономии. Получение планового размера прибыли и других финансовых показателей возможно лишь при условии соблюдения плановых норм затрат труда и материальных ресурсов. Объем финансовых ресурсов, рассчитанных на основе финансовых планов, устраняет чрезмерные запасы материальных ресурсов, непроизводительные расходы, внеплановые финансовые инвестиции. Благодаря финансовому планированию создаются необходимые условия для эффективного использования производственных мощностей, повышения качества продукции.

Преимущества финансового планирования состоят в том, что оно:

- воплощает стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;
- обеспечивает финансовыми ресурсами, заложенными в производственном плане экономические пропорции развития;
- предоставляет возможность определения жизнеспособности проекта предприятия в условиях реальной рыночной конкуренции;
- служит очень важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Планирование помогает предотвращать ошибочные действия в области финансов, а также уменьшает число неиспользованных возможностей.

Основные задачи финансового планирования на предприятии:

- обеспечивать необходимыми финансовыми ресурсами производственной, инвестиционной и финансовой деятельности;
- определять пути эффективного вложения капитала, оценки степени рационального его использования;
- выявлять внутрихозяйственные резервы увеличения прибыли за счет экономичного использования денежных средств;
- устанавливать рациональные финансовые отношения с кредиторами, бюджетом, банками и другими контрагентами;
- соблюдать интересы акционеров и других инвесторов;
- контролировать финансовое состояние, платежеспособность и кредитоспособность предприятия.

Так же в работе рассмотрены следующие виды финансового планирования:

- экономического анализа,
- нормативный,
- балансовых расчетов,
- денежных потоков,
- метод многовариантности,
- экономико-математическое моделирование.

Основной целью финансового планирования является получение небольшого числа ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, при этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние предприятия, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Благополучное финансовое состояние предприятия – это важное условие его непрерывного и эффективного функционирования. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования.

Деятельность фирмы невозможна без финансового планирования, "слепое" стремление к получению прибыли приведет к быстрому краху.

Нельзя забывать о том, что мы находимся в особо жестких условиях российской экономики, в которых некоторые рыночные законы действуют с точностью до наоборот, однако, с учетом того, что до перестройки наша страна в течение многих лет являлась ярким примером авторитарной директивно-плановой экономики, то процесс планирования производственно-коммерческой деятельности предприятия и основных рыночных показателей имеет под собой многолетний опыт.

## ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Чублова М.Г. – студентка гр. ЭУП – 02  
Угарова Ю.В. – научный руководитель

В настоящее время задачей каждого предприятия является планирование и использование финансовых ресурсов в целях повышения своей платежеспособности и рыночной устойчивости.

Планирование финансовой деятельности предприятия тесно связано с конечным результатом производства, важнейшим из которых, в условиях рыночных отношений, является общая прибыль, или совокупный доход.

На мой взгляд актуальность этой темы очевидна и доказать ее будет не трудно т.к. главной задачей каждого предприятия, в условиях рынка, заключается в организации производственно – финансовой деятельности с целью удовлетворения потребностей людей в своей продукции и получения наибольшей прибыли.

Основой финансового механизма каждого производственного предприятия служит система взаимодействия таких общеэкономических процессов, методов и расчетов, как организация, планирование и стимулирование рационального использования денежных средств, в процессе производства товаров и услуг.

Финансы предприятия служат важным звеном в рыночной экономической системе, поскольку на этом уровне создаются основные денежные ресурсы страны.

Разработка финансовых планов является так же одним из основных средств контактов с внешней средой: поставщиками, потребителями, дистрибьюторами, кредиторами, инвесторами.

Финансы предприятия являются, в условиях рынка, не только важнейшей экономической категорией, но и одновременно выступают плановым регулятором производственно – коммерческой деятельности, расширения самостоятельности и свободы фирм на рынках товаров и услуг.

В финансовом отношении каждая производственная корпорация или фирма выполняет две основные функции: потребляет экономические ресурсы и делает возможным потребление готовой продукции.

Доход предприятия или прибыль фирмы является в условиях рынка основой самофинансирования всех видов производственно-коммерческой деятельности корпорации и социально-трудовых отношений персонала.

Планируемая годовая прибыль предприятия представляет собой конечный результат производственно-финансовой деятельности, включающий доходы от реализации продукции, работ и услуг, основных средств и иного имущества, а также доходы от внереализованных операций, уменьшенных на сумму соответствующих по ним расходов.

И как всякий другой процесс, финансовое планирование завершается практическим внедрением планов и контролем их выполнения.



## ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шевченко В.В. – студент гр. ЭТ-81  
Бессонова Н.Б. – научный руководитель

Финансы есть определенная часть денежных отношений. Наличие финансов предполагает обязательное существование денег. Финансы предприятия - это система денежных отношений, выражающая формирование и использование денежных фондов в процессе кругооборота ресурсов предприятия, формирование его денежных доходов и накоплений. Финансовые процессы, происходящие на предприятии, - это все поступления денежных средств и все осуществляемые выплаты. Финансовая устойчивость предприятия определяется наличием платежных средств. Управление финансами предприятия осуществляют финансовые менеджеры. Финансовый менеджмент - область производственных отношений, связанная с оптимизацией использования финансовых ресурсов с целью обеспечения максимального дохода собственникам предприятия. Финансы являются важным элементом хозяйственной политики предприятия. Активная роль финансов находит выражение в выполняемых ими функциях. Основные из них следующие: распределительная функция финансов предприятия - это направленная деятельность по распределению и перераспределению денежных доходов предприятия; контрольная функция (функция отражения) - исторически сложившееся понятие, отражающее финансово-хозяйственные процессы, протекающие на предприятии. Свою финансовую деятельность предприятия строят на основе финансовых планов - балансов доходов и расходов. Финансовые планы разрабатываются и утверждаются предприятиями самостоятельно. Финансы предприятия имеют свою собственную организацию, основанную на своих принципах. Основные из них: принцип полной самостоятельности; ответственность за результаты хозяйственной деятельности; финансовое планирование; формирование финансовых резервов; финансовая дисциплина; самокупаемость предприятия; деление средств, участвующих в обслуживании оборота предприятия; разграничение основной и инвестиционной деятельности предприятия. На организацию финансов предприятия оказывает воздействие его форма собственности. Специфика организации предприятий отдельных форм собственности выделяется особенностями организационно - правового характера. В отношении финансовых ресурсов предприятие должно руководствоваться общими принципами максимизации доходности и минимизации рисков. Главная цель финансовой работы на предприятии - создание условий для бесперебойного формирования финансовых ресурсов.

## СОВРЕМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ

Шелепкова Ю.Н.- ст. гр. ЭУП-01  
Угарова Ю.В.. – научный руководитель

Сегодня успех любой организации в условиях ускоряющегося научно-технического прогресса и усиливающейся конкуренции зависит в первую очередь от ее способности максимально эффективно спланировать и использовать уже имеющиеся в ее распоряжении ресурсы для достижения стоящих перед ней целей.

Сегодня многие исследователи утверждают, что истински большинства проблем предприятий сосредоточены в их персонале, в людях. Персонал- это особый и самый важный вид ресурсов, а качества сотрудников не поддаются точному измерению, поэтому планировать удовлетворять потребность в персонале намного сложнее, чем в материальных и финансовых ресурсах. Здесь, даже после укомплектования штатов велика вероятность ошибки, допущенной на стадии планирования и подбора.

Под планированием человеческих ресурсов сегодня понимается определение, когда, где, сколько и какой квалификации сотрудники потребуются организации. Основная цель планирования человеческих ресурсов состоит в обеспечении реализации планов организации с

точки зрения человеческого фактора - работников и их численности, квалификации, производительности и издержек на их найм. Несовершенное планирование человеческих ресурсов дорого обходится организациям и может привести к потере ценных ресурсов.

В то же время эффективное планирование человеческих ресурсов положительно влияет на результаты организации благодаря:

- оптимизации использования персонала. Детальное планирование позволяет выявить и продуктивно применить невостребованный потенциал сотрудников путем расширения должностных обязанностей, перевода работников на другие рабочие места, реорганизации производственных процессов;

- совершенствованию процесса приема на работу. Планирование является источником информации о потребностях организации в персонале, что дает возможность обеспечить поиск и отбор кандидатов на планомерной основе, снизить издержки и избежать кризисных ситуаций, связанных с нехваткой рабочей силы;

- организации профессионального обучения. План по человеческим ресурсам является основой для планирования и проведения профессионального обучения в компании. Тщательная разработка этого плана позволяет обеспечить нужную квалификацию работников и добиться реализации бизнес-планов с наименьшими издержками;

- созданию основы для развития других программ управления персоналом. Знание тенденций в динамике численности, изменении квалификационной структуры персонала позволяет отделу человеческих ресурсов разрабатывать долгосрочные программы в области компенсации, профессионального развития и т. д.;

- сокращению общих издержек на рабочую силу за счет продуманной, последовательной и активной политики на рынке труда. Знание собственных потребностей на длительную перспективу дает компании возможность эффективно противостоять своим конкурентам на рынке труда, и извлекать выгоду из меняющейся ситуации;

- постоянный анализ ситуации на рынках компании и своевременная передача сведений и прогнозов от операционного менеджмента к функциям обеспечения бизнеса и руководству позволяет оперативно прогнозировать рост или, наоборот, падение потребности в сотрудниках. Внедрение современных информационных систем и соответствующих бизнес процессов на предприятии во многом позволяет решить эту задачу.

Потребности организации в персонале обуславливаются, прежде всего, стратегией ее развития, на которую в свою очередь влияет множество факторов - состояние экономики, рыночная динамика, государственная политика, финансовое состояние организации, традиции и т. д.

## **СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ**

Яшков Д. В.- студент ЭТ-81

Бессонова Н.Б. – научный руководитель

Ценовая стратегия - это выбор предприятием возможной динамики изменения базовой цены товара в условиях рынка, наилучшим образом соответствующей цели предприятия. Цена в современной экономике - это не только индикатор соотношения спроса и предложения, на который должна ориентироваться фирма, но прежде всего - важнейший элемент маркетинга фирмы. Научно-технические достижения усилили тенденцию внимания потребителей к качеству продукции. Также повысились внимание общества к экологии и общая культура потребления. Так как на российских рынках насыщенность рынка ниже, чем, скажем в Европе, а также ниже и средний уровень доходов, то и гораздо выше ценовая чувствительность потребителей. Таким образом, для нашей страны вопрос ценообразования более чем актуален.

С одной стороны, ценовая стратегия выступает как условие, определяющее позиционирование товара на рынке. С другой стороны, она является функцией, формируемой под дейст-

вием ряда факторов, таких как этапы жизненного цикла продукта, новизна товара, комбинация цены и качества, структура рынка и место предприятия на рынке, конкурентоспособность товара.

Следующим шагом реализации ценовой политики после определения стратегии является выбор метода ценообразования. Этот процесс должен учитывать спрос на продукт и его эластичность, издержки, цены конкурентов. Совокупность стратегии и методов ценообразования, а также рыночная корректировка цены, позволяют определить окончательную цену. Для принятия этого решения необходимо учесть факторы,  $j$  отражающие потребительское поведение, реакцию рынка и другие  $j$  маркетинговые элементы, влияющие на цену  $f$ .

## СОДЕРЖАНИЕ

### Секция «Экономическая теория»

1. Коптева Е.В., Бессонов Е.Н. Проблемы совершенствования банковской системы в России. 3
2. Ермо Н.С., Бессонов Е.Н. Проблема совершенствования налогообложения в России. 5
3. Качина А.Н., Бессонов Е.Н. Проблемы экономического роста. 6
4. Качина Е.Н., Бессонов Е.Н. Экономическое учение Дж.М. Кейнса. 7

### Секция "Экономика труда"

1. Тогузбаев Т.И., Горбунова Т.Н. Социальное партнерство: зарубежный опыт. 10
2. Стихилияс К.Л., Горбунова Т.Н. Социально-психологический климат в коллективе и руководитель. 11
3. Тяботова О.А., Горбунова Т.Н. Современная ситуация в социально-трудовых отношениях. 12
4. Перевозчикова Е.В., Горбунова Т.Н. Профсоюзы в России сегодня. 13
5. Зенина М.Н., Горбунова Т.Н. Забастовочное движение в России сегодня. 13
6. Жигалова Н.Г., Мишин А.К. Возможности неклассической социологии для анализа проблем управления персоналом. 14
7. Букин К.А., Гайдук А.В. Некоторые аспекты комплексной характеристики работника. 17
8. Шишаева О.В., Гайдук А.В. Особенности повышения квалификации специалистов и руководителей. 18
9. Грибанова А., Гайдук А.В. Современные формы отбора персонала. 19
10. Килимович М., Гайдук А.В. Виды адаптации новых сотрудников в организации. 19
11. Паксеева Л.П., Торгашова Н.А. Права и ответственность аудитора. 20
12. Шмакова Е.А., Торгашова Н.А. Этика секретарского труда. 21
13. Хмара И.В., Торгашова Н.А. Методология оценки уровня и качества жизни населения 22

### Секция «Экономики и производственного менеджмента»

- 1.Абашин А. Ю., Плотникова Т. В. Система снабжения автотранспортного предприятия запасными частями и пути её совершенствования 24
- 2.Адуев М.В., Белова Т.Ю. Реструктуризация электроэнергетики: проблемы и перспективы 24
- 3.Афонасьева И.А., Угарова Ю.В. Проблемы планирования оплаты труда на предприятии. 28
- 4.Бедрина М.В., Пархаев В.Н. Пути глобализации Российского бизнеса 30
- 5.Бедрина М.В., Родина Г.Е. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятия. 32
- 6.Бибиков Е. В., Шевелёва Л.В. О реструктуризации 35
- 7.Борзенко Н.С., Угарова Ю.В. Этапы формирования персонала организации. 36
- 8.Винтерголлер М.В., Угарова Ю. В. Разработка бизнес-плана на АОТ «Виноград» 37
- 9.Витковский А.В., Горшков В.Г. О некоторых аспектах определения спроса на продукцию предприятия 39
10. Витковский А.В., Горшков В.Г. Определение прогнозных объёмов продаж продукции предприятия: основные методы 42
11. Волокитин М.А., Угарова Ю.В. Бизнес-планирование на предприятии 44
12. Горлов А.И., Угарова Ю.В. Планирование бизнеса на предприятии 45
13. Гуревич А.В., Казаков А.В. Страховой запас на современном предприятии. Виды и методы определения 47

14. Давыдова О.А., Бородин В.А. Сокращение сроков реализации инвестиционно-строительных проектов – новый подход к эффективной организации работ в строительстве	48
15. Дроздов В.С., Бессонова Н.Б. Себестоимость продукции как экономическая категория и экономический показатель	50
16. Егоренков М.В., Белова Т.Ю. Влияние энергоснабжения на некоторые стратегии региональной экономики	51
17. Ефимкина Е., Огневенко Г.С. Перспективы развития промышленности России	53
18. Замула В.В., Белова Т.Ю. Экономические проблемы технического перевооружения	54
19. Исаенко Н.Н., Бессонова Н.Б. Роль малого бизнеса в экономике России	57
20. Климова В.А., Угарова Ю.В. Бизнес-план как рабочий инструмент предпринимательской деятельности	57
21. Крестьянинов Р.Н., Белова Т.Ю. Тарифная политика в электроэнергетике	60
22. Корчуганов Д.А., Угарова Ю.В. Планирование издержек производственной деятельности	61
23. Легостаев С.В., Бессонова Н.Б. Налоговое планирование	62
24. Лисин К.И., Бессонова Н.Б. Мотивация труда	62
25. Лукина Е.В., Родина Г.Е. Финансовое положение сельхозпредприятий, как потенциальных потребителей сельхозтехники	63
26. Макаров Н.Н., Белова Т.Ю. Необходимость технического перевооружения электроэнергетики России	65
27. Маскаев М.О., Бессонова Н.Б. Стратегическое планирование на предприятии	66
28. Мачин К.А., Мягкова Н.А. Оперативное скользящее планирование по системе N + 3	67
29. Огнева Т.Г., Угарова Ю.В. Планирование производства	68
30. Озерчук М.В., Бессонова Н.Б. Элементы управления городской недвижимостью	70
31. Скорбачева А.В., Скорбачева А.В. Проблемы совершенствования правовой основы налоговой системы РФ	70
32. Созутов М.Е., Бессонова Н.Б. Переоценка основных фондов	73
33. Уманчук М.Н., Роль планирования сбыта в развитии Боровлянского лесхоза	74
34. Фандина М.В., Угарова Ю.В. Анализ финансового положения предприятия	75
35. Фельк Р.А., Угарова Ю.В. Актуальность финансового плана в деятельности предприятия	77
36. Хмара И.В., Бессонова Н.Б. Бенчмаркинг – средство повышения эффективности хозяйственной деятельности	79
37. Хмара И.В., Угарова Ю.В. Построение моделей в процессе среднесрочного планирования	80
38. Ченцов Н.В., Белова Т.Ю. Цели, принципы и задачи реформирования электроэнергетики Российской Федерации	83
39. Чернобровин А.В., Угарова Ю.В. Планирование работы с персоналом в организации	84
40. Чертенков Д.В., Угарова Ю.В. Финансовое планирование	86
41. Чублова М.Г., Угарова Ю.В. Финансовое планирование	88
42. Шевченко В.В., Бессонова Н.Б. Финансы предприятия	89
43. Шелепкова Ю.Н., Угарова Ю.В. Современное планирование потребности в персонале	89
44. Яшков Д. В., Бессонова Н.Б. Стратегия ценообразования	90