

А.В. Лебедева

**ОСНОВЫ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Учебное пособие

**Санкт-Петербург
2016**

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»

ВЫСШАЯ ШКОЛА ТЕХНОЛОГИИ И ЭНЕРГЕТИКИ

А.В. Лебедева

ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Санкт-Петербург
2016

УДК 331.2(075)
Л-330
ББК 65.5я7

Лебедева А.В. Основы профессиональной деятельности: учебное пособие / ВШТЭ СПбГУПТД. - СПб., 2016. - 105 с.

В учебном пособии представлены предпосылки становления и развития экономической деятельности человека, эволюция системы взглядов на управление экономическими процессами, научная и методологическая база, вопросы управления экономикой на государственном и внутрифирменном уровне.

Учебное пособие призвано познакомить студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», с ключевыми аспектами профессиональной деятельности. Структура пособия включает теоретический и практический материал, задания и вопросы для самостоятельной работы студента, библиографический список и глоссарий.

Настоящее учебное пособие позволяет сформировать систему взглядов на спектр профессиональной деятельности экономиста, овладеть базовыми знаниями для дальнейшего обучения.

Рецензенты:

доцент кафедры экономики, учета и финансов ФГОУВПО «Национальный минерально-сырьевой университет «Горный» А.Л.Зайцева;

доцент кафедры управления персоналом и рекламы СПбГТИ (ТУ) А.В.Ерыгина

Рекомендовано к изданию Редакционно-издательским советом Высшей школы технологии и энергетики СПбГУПТД в качестве учебного пособия.

© Высшая школа технологии и энергетики
СПбГУПТД, 2016

© Лебедева А.В., 2016

ВВЕДЕНИЕ

Настоящее учебное пособие представляет собой курс лекций и заданий для самостоятельной работы по курсу «Основы профессиональной деятельности» для студентов всех форм обучения, изучающих основополагающие экономические дисциплины. Пособие представляет собой комплекс знаний по таким основополагающим разделам экономики, как основы истории экономики, основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика.

Дисциплина «Основы профессиональной деятельности» формирует базовые знания при подготовке специалистов в сфере управления и экономики и готовит студентов к изучению таких дисциплин, как макроэкономика, микроэкономика, менеджмент, организация и управление производством, планирование на предприятии, анализ хозяйственной деятельности и т. д.

Знания и умения, получаемые студентом в результате изучения данной дисциплины, состоящий в освоении и понимании законов развития экономики и умении оперировать этими знаниями в профессиональной деятельности, в умении анализировать и оценивать исторические события и процессы, во владении культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей её достижения, в способности анализировать социально значимые проблемы и процессы, обеспечивают требуемый фундамент для изучения особенностей, методов и инструментов экономической и управленческой деятельности.

Настоящее учебное пособие включает в себя 3 главы, в рамках которых студенты изучают теоретические аспекты экономической науки и закрепляют пройденный материал с помощью вопросов и заданий для самостоятельной работы.

Теоретический и практический материал, относящийся к первой главе, посвящен вопросам истории экономики и экономических учений, методологии экономических исследований. Эти знания позволят студенту проследить эволюцию развития экономической мысли, с тем чтобы в дальнейшем ориентироваться в особенностях различных научных течений и направлений в экономике, соотносить современные реальные тенденции с историческим опытом прошлого. Изучение комплекса методов в экономике формирует у студента знания, необходимые для проведения самостоятельных экономических исследований.

Во второй главе рассматриваются теоретические сведения, а также задания и вопросы, позволяющие закрепить практические навыки в освоении микроэкономического направления как одного из важнейших блоков современной экономики. Здесь приводятся сведения по рыночной системе хозяйствования, поведению потребителей, основам экономики организации.

Изучив теорию и выполнив задания для самостоятельной работы, студенты смогут разобраться в проблеме совокупного спроса и предложения, понять, что представляют собой валовой внутренний продукт, отдельные виды рынков, способы конкурентной борьбы.

В третьей главе учебного пособия рассматриваются вопросы управления и экономики на уровне отдельной организации. Студенты знакомятся с разнообразием форм предпринимательской деятельности, типами и видами предприятий, действующих в современных российских условиях. Здесь же раскрываются понятия основных производственных фондов и оборотных средств, отражается их влияние на эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации. В результате изучения материала студент формирует знания о классификации затрат на предприятии, принципах формирования себестоимости продукции, распределении прибыли. Отдельного внимания заслуживают вопросы, связанные с управлением персоналом, так как современные тенденции в управлении организацией связаны с оптимизацией структуры персонала, повышением его мотивации к труду.

Для закрепления экономической терминологии в учебном пособии приводятся глоссарии. Таким образом, настоящее учебное пособие позволяет путем изучения теоретического материала и выполнения заданий практикума по соответствующим разделам освоить и закрепить теоретические знания по основным направлениям экономической науки.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

Знать:

- подходы к управлению;
- классические модели и теоретические построения в области управления;
- методы экономических исследований;
- принципы функционирования рынка и методы его регулирования;
- формы организации предпринимательской деятельности;
- сущность и значение основных технико-экономических показателей деятельности организации.

Уметь:

- находить историческую взаимосвязь экономических процессов;
- использовать существующие подходы к управлению организацией;
- проводить сравнительный анализ моделей менеджмента;
- анализировать эффективность использования ресурсов организации.

Владеть:

- навыками работы с релевантной информацией;
- практическими навыками организации и проведения практических исследований социально-экономической обстановки на макро- и микроуровнях.

ГЛАВА 1. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВЗГЛЯДОВ НА ЭКОНОМИКУ И УПРАВЛЕНИЕ. МЕТОДОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Предмет профессиональной деятельности: управление экономическими системами

Управление является необходимым элементом, функцией разнообразных организованных систем (технических, биологических, социальных). Поэтому природу управления невозможно понять без рассмотрения сферы его осуществления.

Различают три сферы объективной действительности и в соответствии с ними выделяют три типа процессов управления:

1) управление в неживой природе (технических системах). Эта область управления является предметом изучения технических наук;

2) управление в живой природе (биологических системах). Изучается естественными науками;

3) управление в человеческом обществе (социальных системах). Изучается социальными (общественными) науками.

Управление с позиций общей теории управления предполагает наличие объекта управления (управляемой системы), субъекта управления (управляющей системы) и цели управления [4].

Схематически контур управления может быть представлен в рамках модели Норберта Винера (одна из первых универсальных системных моделей управления) на рис. 1.

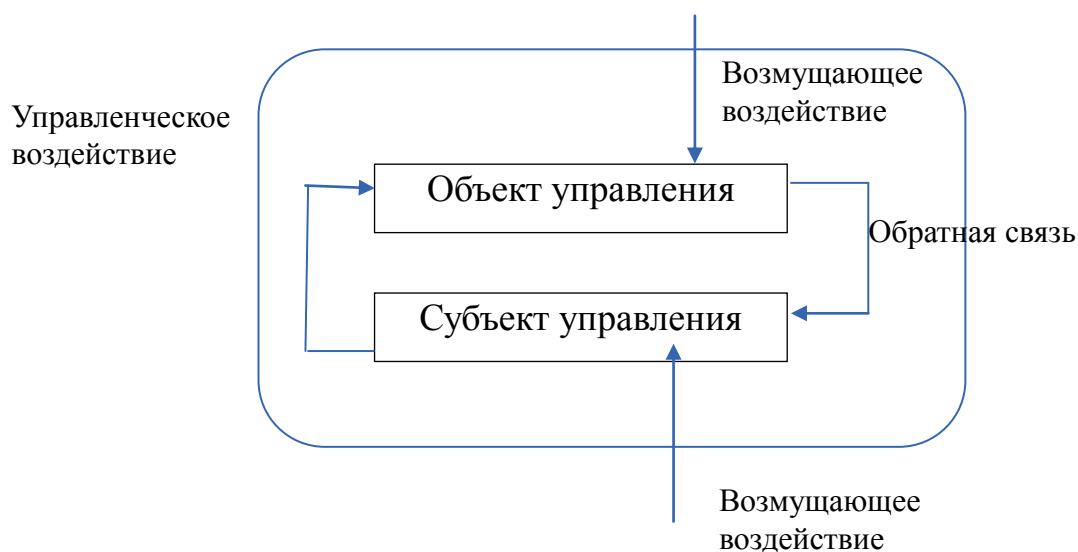


Рис. 1. Кибернетическая модель управления

В целом, объект и субъект управления находятся в рамках одной системы и связаны взаимным воздействием, при этом субъект управления – управляющая система, объект управления – управляемая. Оказывая управляющее воздействие, субъект управления передает распоряжения или реализует мероприятия, направленные на достижение желаемого состояния объекта в будущем. О ходе выполнения данных мероприятий и текущем состоянии объекта субъект узнает по каналу обратной связи. Такие системы называются замкнутыми. Несомненно, что эффективность таких систем превосходит эффективность разомкнутых систем (систем с неэффективной обратной связью или полным ее отсутствием).

Кроме того, со стороны внешней среды на систему воздействуют факторы внешней среды, стремящиеся вывести систему из состояния покоя, изменить ее основные характеристики, параметры. Такое воздействие называется возмущающим воздействием. Изолированные системы, которые не испытывают воздействия внешних факторов, встречаются крайне редко и носят название закрытых. Все экономические системы испытывают воздействие внешних факторов, в связи с чем называются открытыми системами.

Рассматривая в качестве объекта экономическую систему, например, предприятие или организацию, можно сделать вывод, что это открытая социально-техническая система.

Таким образом, управление экономическими системами представляет собой специфический вид трудовой деятельности. Оно выделилось в особую разновидность труда вместе с кооперацией и разделением труда. В условиях кооперации каждый производитель выполняет только часть общей работы, поэтому для достижения общего результата требуются усилия по соединению, согласованию деятельности всех участников совместного трудового процесса. Управление устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, вытекающие из движения организации в целом. В этом качестве управление устанавливает общую связь и единство действий всех участников совместного процесса производства для достижения общих целей организации. Такова сущность процесса управления. Таким образом, необходимость управления возникает там, где есть совместный труд в форме производственной кооперации и общая цель. Оно обособляется тогда, когда кооперация достигает величины, при которой совмещение управленческого и производственного труда уже не оправдывается экономически.

Подводя итоги, представим сложившуюся систему взглядов на понятие «управление» в табл. 1.

Управление как особая разновидность труда отличается от труда, создающего материальные блага и услуги. Оно не принимает непосредственного участия в создании благ, а находится как бы «рядом» с этим процессом, руководит им [4].

Дефиниции управления [15, 20, 28, 29, 30]

Центральный аспект изучения	Характерное понятие управления
Наука	Система создания, систематизации и распространения упорядоченных знаний о том, как осуществлять управленческую деятельность, в виде концепций, теорий, принципов, способов, методов и форм управления
Искусство	Способность результативно и эффективно применять данные науки в конкретной ситуации
Функция	Целенаправленное воздействие на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действие на получение желаемых результатов
Процесс	Совокупность управленческих действий, которые обеспечивают достижение поставленных целей путем преобразования входящих ресурсов в соответствующую продукцию на «выходе»
Аппарат	Совокупность организационных элементов, обеспечивающих использование и координацию всех ресурсов соответствующих систем для достижения их целей

Современные подходы к управлению организацией неразрывно связаны с анализом экономических закономерностей и явлений. С самого начала надо подчеркнуть, что **экономика** здесь имеет исключительную значимость. Многие мыслители отмечают, что именно она составляет материальную основу бытия общества в целом. В сфере экономики производятся необходимые средства для существования человека, создаются ценности земной жизни людей. Экономика – это объективная реальность, с которой мы постоянно имеем дело в повседневности, это неперенный атрибут нашего бытия. Без знания и понимания экономических аспектов невозможно эффективное управление какой-либо сферой деятельности [20].

Экономика – совокупность общественных наук, изучающих производство, распределение и потребление товаров и услуг. Экономика фиксирует социально-экономическую специфику производства, отношения собственности социальной структуры, исторически определенные способы распределения и обмена, особенности функционирования рынка.

Кроме того, экономика – это взаимосвязанная система отраслей народного хозяйства либо часть ее. Экономика той или иной страны включает в себя отрасли материального производства или реальный сектор (промышленность, сельское хозяйство, строительство, транспорт и пр.), а также отрасли непроеизводственной сферы или социальную инфраструктуру (просвещение, здравоохранение, культуру и пр.). Именно это обусловило выделение таких типов экономики, как экономика развитых, развивающихся и переходных стран.

В целом, понятие экономики целесообразно рассматривать во взаимосвязанных аспектах:

- экономика как общественные отношения;
- экономика как наука;
- экономика как система.

Понятие экономики как общественных отношений характеризует народное хозяйство страны, группы стран или предприятия в зависимости от рассматриваемых уровней экономики.

Понятие экономики как общественной науки характеризует группу научных дисциплин, изучающих законы ведения хозяйства. Так, к экономическим наукам относят: маркетинг, менеджмент, финансы, бухгалтерский учет, аудит и другие.

Понятие экономики как системы характеризует взаимозависимую и взаимообусловленную группу сфер экономики и отраслей экономики. Отрасли экономики образуют систему экономики, а также они сами являются системами для внутриотраслевой классификации. Например, экономика промышленности состоит из экономики машиностроения, экономики химической промышленности, экономики пищевой промышленности, экономики добывающей промышленности и т.д.

Объектом экономических наук является экономическая действительность отдельных субъектов и систем. В зависимости от масштаба области исследования экономическая наука делится на микроэкономику, изучающую деятельность фирм, домохозяйств, обособленных производств, и макроэкономику, изучающую национальное хозяйство в целом. В последние годы в научной литературе также используются понятия «наноэкономика» (изучает деятельность индивидуальных экономических субъектов), мезоэкономика (отрасли, регионы), интерэкономика (мировая экономика) и мегаэкономика (мировое хозяйство).

Центральной темой экономики как науки является противоречие между безграничностью потребностей людей и ограниченностью ресурсов для их удовлетворения.

Среди вопросов экономики наиболее важны следующие:

- какие товары производить и для кого производить;
- как их следует производить;
- кто и какую работу должен выполнять и т.д.

Таким образом, **предметом** экономики в общем смысле выступает противоречие между ограниченным характером ресурсов и неограниченностью человеческих потребностей, общественные отношения по созданию и распределению богатства, объекта экономики, между субъектами экономики.

Предмет экономики на уровне макроэкономики – общественные отношения по созданию и распределению официального и теневого валового национального продукта (ВНП) и его части – национального дохода.

Предмет экономики на уровне микроэкономики – общественные отношения по созданию и реализации валовой продукции предприятия, по формированию и распределению прибыли предприятия.

Из предмета экономики можно выделить ее первую **функцию** – это нахождение рациональных сочетаний ресурсов для достижения максимального удовлетворения потребностей общества. Вторая функция – практическая. На основе позитивных знаний экономика даёт рекомендации к действиям для реализации необходимой экономической политики государством.

Главной **ролью экономики** является удовлетворение потребностей каждого отдельного человека, потребностей предприятий, организаций и потребностей всего общества. Наряду с этими глобальными целями на практике роль экономики состоит в:

- развитии производства, увеличении производства товаров, услуг, повышении их качества, в обеспечении экономического роста;
- обеспечении занятости трудоспособного населения;
- повышении экономической эффективности производства, рациональном использовании экономических ресурсов, получении максимальных результатов при заданных затратах на производство;
- справедливом распределении доходов;
- обеспечении стабильного уровня цен на продукцию;
- обеспечении экономической свободы: свободы предпринимательства, развития самостоятельности, самоуправления предприятий и фирм;
- экономическом обеспечении условий жизни всех категорий граждан;
- обеспечении эффективного торгового и платежного балансов города, области, страны.

Современный экономист задействован в решении целого круга вопросов как международного уровня, так и уровня отдельного предпринимателя.

Специалист уровня государственного и муниципального управления выполняет следующие задачи: анализирует ситуацию на международных товарных, сырьевых, валютных, фондовых биржах и принимает наиболее выгодные управленческие решения; оценивает ситуацию на отдельном рынке и грамотно ее использует; составляет экономические прогнозы и сценарии развития экономики региона или страны; определяет

экономическую политику государства и активно участвует в реализации государственных задач; разрабатывает и контролирует бюджет государства или его отдельного субъекта и др.

На уровне отдельного предприятия (учреждения, организации) экономические службы представлены отдельными подразделениями. В структуре промышленного предприятия, например, выделяют планово-экономический отдел, отдел материально-технического снабжения, коммерческий отдел, отдел маркетинга, отдел внешнеэкономической деятельности, отдел труда и заработной платы, бухгалтерию и прочие подразделения.

В банковской и страховой сфере роль экономического анализа подчеркивается узкой специализацией экономических служб. Выделяются такие подразделения, как кредитное управление, валютное управление, депозитные отделы, отделы кассовых операций, отделы по работе с ценными бумагами, департаменты экономической безопасности, отдел финансового мониторинга, отдел страховых выплат, управление перестрахования и пр.

Вне зависимости от масштаба деятельности, умение ориентироваться в экономических реалиях, определяет успех любой деятельности. Так, предприниматель, объективно оценивающий рынок и свои возможности, разрабатывающий гибкие планы деятельности и использующий эффективные механизмы контроля, скорее добьется своих целей, нежели предприниматель, сконцентрированный исключительно на производственных процессах.

Таким образом, профессия экономиста в современном мире становится жизненно необходимой, так как позволяет наиболее эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Определите сферы деятельности современного экономиста. Какими компетенциями обязан обладать грамотный специалист в сфере экономики, какие навыки наиболее востребованы на рынке труда?
2. Как вы понимаете понятие «менеджер» и какие роли он выполняет в организации?
3. Какую роль играет экономический блок в эффективности деятельности организации?
4. В чем ключевые особенности развития российской модели экономики?
5. Определите сущность новой управленческой парадигмы в мире и в России.

1.2. Зарождение и развитие профессиональной экономической деятельности

Важной частью общеобразовательной и мировоззренческой подготовки современных специалистов – экономистов является изучение исторических аспектов формирования экономики. Это позволяет формировать принципы экономического мышления; видеть исторические корни современных социальных и экономических проблем; опираясь на накопленный в истории хозяйственный опыт, адекватно оценивать текущую экономическую ситуацию и принимать правильные решения.

История экономики – это история человечества. Войны, составляющие лишь часть истории и поглотившие время людей, являются следствием развития экономики, защиты экономических интересов народов и государств. Поэтому историческое наследие народов заключается не в том, сколько они провели войн, завоевали чужих территорий, а в том, что внесли они в цивилизацию, что построили, создали, изобрели [6, 9].

Истоки экономики находятся в далеком прошлом. Они появились в то время, когда люди начали вести осознанную жизнь. Принято считать, что люди отделились от животных тогда, когда начали использовать инструменты. Именно на первых этапах развития своего общества человечество начинает выделять основные виды хозяйственной деятельности – охота, собирательство. Труд становится простой кооперацией, т.е. сотрудничеством без развитых форм общественного разделения труда. При выполнении работ учитывались, разумеется, пол и возраст, но все взрослые мужчины, как и женщины, могли исполнять одни и те же задания. Однако постепенно возникло и усилилось разделение производственных функций. Так, при проведении загонной охоты выделяются организаторы, загонщики, те, кто разделявал добычу, переносил ее на место стоянки.

Менялось и содержание одного из ключевых экономических понятий – «собственность». Территория, на которой жила и в пределах которой передвигалась община, находилась в ее коллективном пользовании – фактически, в коллективной собственности. Что касается орудий труда, бытовой утвари, украшений – все это находилось в нестрогой личной собственности: хозяин вещи был обязан ею делиться, и кроме того, любой сородич мог взять чужую вещь и пользоваться ею без спроса.

Формирование общего продукта требует определенных механизмов его распределения. Постепенно складывалось трудовое распределение – при дележе добычи учитывались не только особенности пола и возраста, но и личное участие каждого в процессе труда. В будущем это станет одним из оснований для формирования института частной собственности.

Это была, хотя и примитивная, неразвитая, но уже экономика, ибо речь шла не только об отношениях людей к вещам – луку, топору, мясу – но и об их отношениях между собой в обществе. И не об отношениях вообще, а о

материальных отношениях, связанных с производством, а затем с распределением благ, необходимых для жизни людей. Эти отношения называются сегодня производственными отношениями.

Регулярное получение прибавочного продукта привело к возникновению обмена. Дарами обменивались как целые общины, так и отдельные люди; это явление получило название дарообмена. Одной из его разновидностей был «немой обмен». Дарообмен способствовал укреплению связей между ближайшими общинами – его можно рассматривать как первую в истории человечества форму внешнеэкономического сотрудничества. Развитие таких хозяйственных связей в дальнейшем найдет себя в так называемой «престижной экономике», характеризующейся стремлением дать больше, чем получить взамен. Таким образом, престижная экономика способствовала социальному расслоению и сыграла крупную роль в углублении неравенства в обществе и формировании институтов власти. Формирование привилегированных слоев определило появление частной формы собственности.

Со временем меняется тип хозяйства с присваивающего на производящий. Структура производящего хозяйства принципиально отличалась от структуры присваивающего хозяйства: основными отраслями экономики стали земледелие, скотоводство и ремесла. Впервые благодаря производящему хозяйству стало возможным регулярное, а не эпизодическое, как раньше, получение прибавочного продукта.

С ростом размера общин и величины прибавочного продукта границы обмена расширялись. Успешные производители стали обнаруживать, что ценность того, что они дарили, была выше ценности того, что они получали. Оказалось, что разные участники обмена дают разные оценки полезности одному и тому же продукту. Таким образом формируется торговля, как один из важнейших элементов экономической деятельности.

В процессе производства шло расслоение людей по их способностям к созидательному труду, формировались первые ремесленные организации с выделенной иерархией. Войны становятся одним из способов пополнения ресурсов страны за счет захвата земель, разграбленных ценностей, людей. По мере развития контактов соседствующие общины обнаруживали, что они вместе могут производить больше, чем в одиночку. Это порождало желание объединиться, что со временем привело к образованию государства [18, 20].

Таким образом, экономическая практика существовала еще на этапе становления общества, но экономика как наука появляется в эпоху зрелого рабовладельческого строя, опиравшегося на гораздо более развитые производительные силы. Познания людей древних государств – Шумера, Вавилонии, Египта, существовавших 4–5 тыс. лет назад, включали вопросы управления и экономики. С появлением государств слово “экономика” начинает иметь более широкий смысл. У государств появились новые экономические интересы. Лидеры государств начали устанавливать

обязательные для всех правила ведения хозяйства, которые предусматривали отчуждение части продуктов в пользу государства. Создавались общественные секторы экономики.

Слово «экономия» (ойкономиа, от слов «ойкос» – дом, хозяйство и «номос» – правило, закон) является заглавием особого сочинения **Ксенофонта**, где в форме диалога рассматриваются разумные правила ведения домашнего хозяйства и земледелия. Такой смысл (наука о домашнем хозяйстве, домоводство) это слово сохраняло в течение веков. Правда, оно не обладало у греков таким ограниченным содержанием, как наше домоводство, ведь дом богатого грека являлся моделью рабовладельческого хозяйства.

Аристотель употреблял термин «экономия» и производный от него «экономика» в этом же смысле. Он впервые подверг анализу основные экономические явления и закономерности тогдашнего общества и стал, по существу, первым экономистом в истории науки. Аристотель устанавливает две стороны товара – потребительную и меновую стоимость и анализирует процесс обмена.

Интересна еще одна идея Аристотеля – знаменитое противопоставление экономики и хрематистики. Придуманный им термин «хрематистика», не утвердившийся, в отличие от «экономики», в новых языках, Аристотель производил от слова «хрема» – имущество, владение. Для Аристотеля экономика – это естественная хозяйственная деятельность, связанная с производством необходимых для жизни продуктов, потребительных стоимостей. Пределы этой деятельности тоже естественны: это разумное личное потребление человека. Хрематистика – это «искусство наживать состояние», т.е. деятельность, направленная на извлечение прибыли, на накопление богатства, особенно в форме денег. Иначе говоря, хрематистика – это «искусство» вложения и накопления капитала. Промышленный капитал отсутствовал в античном мире, но немалую роль уже играл торговый и денежный (ростовщический) капитал.

В Средние века ученые-схоласты вслед за Аристотелем осуждали ростовщичество, а отчасти и торговлю, как «противоестественный» способ обогащения. Но с развитием капитализма все формы обогащения стали естественными, допускаемыми «естественным правом». На этой основе в XVII и XVIII вв. в социально-экономической мысли возникла фигура *homo oeconomicus* – экономического человека, мотивы всех действий которого могут быть сведены к стремлению обогащаться.

Человека, который впервые ввел в социально-экономическую литературу термин «политическая экономия», звали **Антуан Монкретьен**. Все его помыслы были направлены именно на процветание хозяйства как государственной, национальной общности. Неудивительно, что перед словом «экономия» (управление домашним хозяйством) он поставил определение «политическая». Его «Трактат политической экономии» (1615 г.) был одним из первых во Франции и в Европе сочинений, специально посвященных

экономическим проблемам. В нем выделялся и ограничивался особый предмет исследования, отличный от предмета других общественных наук [9].

Первоначальное накопление капитала, ставшее следствием колонизации новых территорий и развития торговли, формирует одно из первых направлений экономической политики – **меркантилизм**. Ранний меркантилизм, который называют также монетарной системой, не шел дальше разработки административных мероприятий для удержания денег в стране. Развитый меркантилизм ищет источники обогащения нации не в примитивном накоплении сокровищ, а в развитии внешней торговли и активном торговом балансе. Выдающимися экономистами этого времени стали **Томас Ман, Жан-Батист Кольбер, Льюис Робертс**.

Меркантилизм сменился новым направлением – **классической политической экономией**, – и внимание экономистов сместилось со сферы обращения на сферу производства. Политика протекционизма (защита интересов отечественных производителей) сменяется политикой либерализма (экономической свободы). Основателями такого подхода выступали **Уильям Петти, Пьер Лепезан Буагильбер**, а затем – **Адам Смит, Жан-Батист Сэй, Давид Рикардо, Томас Мальтус и Джон Стюарт Милль**.

Труды Адама Смита вызвали широкий резонанс в обществе, привлекли внимание к экономическим проблемам. Законы, открытые Смитом – разделения труда и роста производительности труда – классические. Его трактовки товара и его свойств, денег, заработной платы, прибыли, капитала, производительного труда лежат в основе современных экономических концепций. Смит изложил логичную систему, которая объяснила работу свободного рынка на базе внутренних экономических механизмов, а не внешнего политического управления (так появилось выражение «невидимая рука» рынка).

Со второй половины XVIII в. началось широкое использование машин в производстве, которое привело к резкому росту производительности труда и быстрому росту экономики. Механизация коренным образом меняла организацию производства. Машины принадлежали владельцам предприятий. Работа машин стала заменять ручной труд. Теперь доходы заводов и ферм стали во многом зависеть от того, насколько удачные сочетания людей и машин выбирали предприниматели. Роль предпринимателей возрастала, выделяется и развивается класс рабочих.

Одновременно экономика реагирует на изменения в классовой структуре общества, формируя новые подходы к управлению. **Жан Шарль Сисмонди, Жан-Батист Сэй, Клод Анри Сен-Симон, Шарль Фурье, Антуан Курно, Карл Маркс** по-разному рассматривают вопросы классового неравенства, формирования и использования предпринимательского дохода.

Таким образом, экономика представляется наукой, охватывающей не только вопросы производства товаров, но и государственного устройства, социальной структуры и уровня жизни отдельных граждан [2, 9, 17, 20].

В результате первой научно-технической революции, увеличения объемов промышленного производства, масштабов промышленных предприятий изменилось и содержание процессов управления предприятием как отдельной единицей микроэкономики. До XX в. людей интересовали организации как способ получения денег, а не в плане управленческой деятельности. Часто под управлением понимался процесс производства продукции, люди, возглавлявшие предприятия, не имели достаточных управленческих навыков, опирались исключительно на свой опыт. Собственнику было важно найти хорошего управленца, а не выстроить четкую систему, когда организация может работать с минимальным управленческим воздействием.

Профессор Джек Дункан в своей книге «Основополагающие идеи в менеджменте» пишет, что днем зарождения научного управления можно считать собрание в американском Обществе инженеров-механиков в 1886 г., где был сделан доклад о соединении инженерных видов деятельности с экономическими.

Основоположником такого взгляда стал **Фредерик Тейлор** (основатель школы научной организации управления). С его именем и именами его учеников и последователей - **Генри Гантта, Фрэнка и Лилиан Гилбертов, Генри Форда, Гаррингтона Эмерсона** – связано создание системы научной организации труда, обоснование новых форм оплаты труда, разработка механизмов текущего планирования производственной деятельности, реформирование организационных структур управления. На первый план выходят вопросы повышения производительности труда и снижения непроизводительных затрат.

Более широкий взгляд на управленческие процессы в организации представила классическая школа управления (административного управления), основоположником которой считается выдающийся французский менеджер **Анри Файоль**. Файоль выделяет пять функций менеджмента, представляющих собой самостоятельные направления, но в то же время связанных с другими направлениями процесса управления: предвидение, организация, распоряительство, координация, контроль. Другие представители административной школы – **Л.Урвик, Г.Черч, М.Вебер, Дж.Муни и А.Рейли** – выделяют основные принципы управления организацией, которые затрагивают все сферы (выходя за рамки производственных процессов) и актуальны до сих пор.

Однако, все эти школы минимизировали влияние факторов власти, влияния, лидерства, организационной культуры на эффективность управления. Новая школа – школа психологии и человеческих отношений (неоклассическая) – делает акцент на изучении именно этих вопросов. Исследования в рамках данного направления связаны с именами **Гуго Мюнстерберга, Роберта Оуэна, Мэри Фоллет, Элтона Мейо и Фрица Ротлисбергера, Уильяма Оучи** и др.

Отдельное направление сформировалось при исследовании мотивационных процессов и разработке теорий мотивации. Среди наиболее популярных теорий можно отметить иерархическую теорию потребностей (А.Маслоу), теорию трех потребностей (Д.Макклелланд), теорию выживания, принадлежности и роста (К.Альдерфер), теорию двух факторов (Ф.Герцберг), теорию ожидания (В.Врум), теорию справедливости (С.Адамс), теорию постановки целей (Э.Локк), комплексная теория мотивации (Л.Портер, Э.Лоулер) и др. [2, 6, 9, 15, 17].

Как видим, экономика и менеджмент все больше интегрируют в себя прочие науки, такие как статистика, психология, социология, математика. С развитием технологий факт использования различных математических моделей в управлении становится все более неоспоримым. В результате широкое применение получают результаты исследований количественной школы управления. В ее рамках формируются такие системы управления, как системы управления закупками, запасами, системы сбалансированных показателей (BSC), ключевые показатели эффективности (KPI) и прочие модели, основанные на использовании АСУ [3, 8, 27].

Глубина экономических процессов, пронизывающих современное общество, делает науки «Экономика» и «Менеджмент» одной из наиболее востребованных, а сферу ее применения – безграничной. Многие виды деятельности, зародившиеся в рамках экономики, такие как «маркетинг», «логистика», «аудит», «внешнеэкономическая деятельность», «статистика», «экономика частного сектора», «экономика и управление в социальной сфере», отдельные направления в менеджменте (например, риск-менеджмент, коммуникационный менеджмент, инновационный менеджмент), получают сегодня самостоятельное развитие.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Выделите основные факторы экономического развития.
2. Изучите подходы к периодизации экономической истории.
3. Подумайте о взаимосвязи между научно-техническим прогрессом (развитием орудий труда, науки, техники и т.д.) и развитием экономической и управленческой мысли. Как изменения в социальной структуре общества преобразуют экономические механизмы хозяйствования? Дополните свой ответ историческими примерами.
4. Подготовьте сообщение о развитии торговли и современных тенденциях в данной сфере.
5. Ознакомьтесь с основными положениями теорий экономического роста и циклического развития.

1.3. Методы исследования в экономике

Исследовательские процессы подразумевают глубокую и кропотливую работу экспертов и специалистов. Само понятие “исследование” определяется как процесс научного изучения какого-либо объекта (предмета, явления) в целях выявления его закономерностей возникновения, развития и преобразования в интересах общества.

В социологическом словаре исследование определяется как вид систематизированной познавательной деятельности, направленной на получение новых знаний, информации и т. д., на изучение определенных проблем и взаимозависимостей посредством применения стандартизированных методов.

Если в качестве основного классификационного признака избрать применяемый метод исследования, то можно выделить основные подходы к классификации исследований по:

- **виду исследования;**
- **стадии исследования;**
- **месту проведения исследования;**
- **виду исследуемого объекта;**
- **подходу к объекту исследования.**

По своему **виду исследования** подразделяются на *экспериментальные, теоретические, теоретико-экспериментальные.*

На экспериментальном (эмпирическом) уровне исследований используются главным образом методы, опирающиеся на чувственно-наглядные приемы и способы познания, такие как систематическое наблюдение, сравнение, аналогия и т. д. Здесь накапливается первичный опытный материал, который требует дальнейшей обработки и обобщения. На данном уровне исследование имеет дело с фактами и их описанием. Вся научная информация основана на наблюдениях и подвергается объективной проверке.

К сожалению, сами по себе эмпирические факты и обобщения мало что объясняют. Чтобы это понять, нужно пойти дальше и перейти с эмпирического на теоретический уровень исследования. Только на этом уровне становится возможным формулирование законов, являющееся целью науки. Для этого нужно уметь увидеть за многочисленными, часто совершенно не похожими внешне фактами именно существенные, а не просто повторяющиеся свойства и характеристики предметов и явлений.

Целью прикладных исследований является использование достижений фундаментальных исследований и техники для решения определенных практических проблем и задач. Поэтому прикладные исследования включают, как правило, работы по реализации (внедрению) полученных результатов.

Практически исследования системы управления имеют теоретико-эмпирическую направленность, способствуют выявлению фактического

состояния систем, подсистем и элементов, тенденций их развития, важнейших причинно-следственных связей, определенных направлений разработки и реализации мероприятий по их усовершенствованию.

В зависимости от **стадии проведения** исследования подразделяют на *поисковые разработки, научно-исследовательские разработки, опытно-конструкторские разработки.*

Поисковые разработки проводятся с целью увеличения объема знаний для более глубокого понимания изучаемого предмета. Они включают в себя разработку прогнозов развития науки и техники, открытие путей применения новых явлений и закономерностей.

Научно-исследовательские разработки – это работы научного характера, связанные с научным поиском, проведением исследований, экспериментов в целях расширения имеющихся и получения новых знаний, проверки научных гипотез, установления закономерностей, проявляющихся в природе и в обществе, научных обобщений, научного обоснования проектов.

Опытно-конструкторские разработки (ОКР) включают в себя технические, инженерные, лабораторные изыскания, доводящие результаты предваряющих их научно-исследовательских работ (НИР) до практической возможности их воплощения в производство.

По **месту проведения** различают *лабораторные и промышленные исследования.* Промышленные исследования, в отличие от лабораторных, проводятся в условиях реально функционирующих предприятий, что позволяет получить максимально точный результат.

По **виду познаваемого объекта** различают *натурные и модельные исследования.* Натурные исследования производятся непосредственно на самом познаваемом объекте путем реального экспериментирования над ним. В том случае, когда натурное исследование непосредственно над реальным объектом или системой невозможно в силу определенных причин, используется модель, замещающая объект оригинал или реальную систему, т.е. проводится модельное исследование. В настоящее время наиболее эффективным способом построения и познания идеальных моделей является метод компьютерного моделирования.

В зависимости от **подхода к объекту исследования** подразделяются на *локальные и комплексные.* Локальные исследования затрагивают лишь определенную часть (один или несколько элементов) изучаемого объекта, что позволяет более четко сконцентрировать внимание на диагностике и решении конкретной проблемы. Недостатком такого рода исследований является абстрагирование от всей совокупности внешних и внутренних связей изучаемого объекта, иногда в ущерб полноте и объективности полученного результата.

По использованию ресурсов можно выделить *ресурсоемкие и незначительные по ресурсоемкости исследования.* В зависимости от времени проведения исследования подразделяются на продолжительные и

непродолжительные.

По информационному обеспечению различают исследования, основывающиеся на внутренней информации, и исследования с привлечением внешней информации.

По степени организованности исследования подразделяют на *спонтанные и организованные*.

В зависимости от участия персонала можно выделить *индивидуальные и коллективные исследования*.

В практике исследования систем управления встречаются все рассмотренные выше типы исследований [18, 21].

Методология исследования – это логическая организация деятельности человека, состоящая в определении цели и предмета исследования, подходов и ориентиров в его проведении, выборе средств и методов, определяющих наилучший результат.

В основу классификации научных методов может быть положена применимость метода, возможность его использования в разных сферах человеческой деятельности. В таком случае можно выделить **общие, особенные и частные методы научного познания**.

Общие методы познания касаются любого предмета, любой науки. В истории философии можно найти только два таких метода – метафизический и диалектический - оба этих метода лишь намечают границы познания.

Частные методы научного познания – это специальные методы, действующие только в пределах отдельной отрасли науки, хотя иногда применяются и за рамками определенной сферы.

Особенные методы научного познания используются большинством наук на разных этапах познавательной деятельности и касаются определенной стороны изучаемого предмета или приема исследования. Именно среди особенных методов можно выделить эмпирический и теоретический уровни познания. Таким образом, существуют особенные методы, проявляющиеся:

- на эмпирическом уровне познания (особенные эмпирические методы);
- на теоретическом уровне познания (особенные теоретические методы);
- как на эмпирическом, так и на теоретическом уровнях познания (особенные универсальные методы).

К особенным эмпирическим методам научного познания относятся *наблюдение, измерение и эксперимент*.

Наблюдение – это целенаправленный строгий процесс восприятия предметов действительности, которые не должны быть изменены. Наблюдение как метод исследования широко применяется при решении различных задач управления: для определения принципов взаимодействия с покупателями, для комплексной оценки рынка, для повышения эффективности организационной культуры компании и системы власти и

влияния, для совершенствования процессов организации труда и т.д. В зависимости от специфики могут проводиться включенные или невключенные, персональные или неперсональные, скрытые или прямые, структурированные или неструктурированные, систематические или эпизодические наблюдения.

Измерение – это определение количественных значений (характеристик) изучаемых сторон или свойств объекта исследования с помощью специальных технических устройств. Эти устройства могут работать как в руках человека, так и в автоматическом режиме. Современные компьютеры позволяют не только проводить процедуру измерения, но и обрабатывать полученные данные. Большую роль в исследовании играют единицы измерения – эталоны, с которыми сравниваются полученные данные. Они могут быть основными, или базисными, и производными, выводимыми из них с помощью математических операций. Частным случаем измерения является сравнение, которое позволяет оценить различные объекты и соотнести их друг с другом. Таким образом становится возможным ранжирование объектов.

Измерения применяются как основа для методов финансового, экономического, статистического анализа и т.д.

Различают шесть основных методов финансового анализа:

- горизонтальный (временной) анализ – сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом;
- вертикальный (структурный) анализ – выявление удельного веса отдельных статей в итоговом показателе, принимаемом за 100 %;
- трендовый анализ – сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя, очищенной от случайных влияний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. С помощью тренда формируют возможные значения показателей в будущем, а следовательно, ведется перспективный прогнозный анализ;
- анализ относительных показателей (коэффициентов) – расчет соотношений между отдельными позициями отчетности, определение взаимосвязей показателей;
- сравнительный (пространственный) анализ – с одной стороны, это анализ показателей отчетности дочерних фирм, структурных подразделений, с другой – сравнительный анализ с показателями конкурентов, среднеотраслевыми показателями и т. д.;
- факторный анализ – анализ влияния отдельных факторов (причин) на результирующий показатель. Причем факторный анализ может быть как прямым (собственно анализ), когда результирующий показатель дробят на составные части, так и обратным (синтез), когда его отдельные элементы соединяются в общий показатель.

Источники информации для диагностики финансово-хозяйственного состояния организации подразделяются на учетные и внеучетные.

Учетные источники информации:

- бухгалтерский учет и отчетность;
- статистический учет и отчетность;
- управленческий учет и отчетность.

Внеучетные источники информации:

- материалы ревизий, внешнего и внутреннего аудита;
- данные лабораторного и врачебно-санитарного контроля;
- результаты проверок налоговой службы;
- материалы производственных совещаний, собраний трудового коллектива;
- средства массовой информации;
- внутренние документы и переписка со сторонними организациями;
- сведения, получаемые от личного контакта с исполнителями.

Эксперимент – это целенаправленное и строго контролируемое воздействие исследователя на интересующий его объект для изучения различных его сторон, связей и отношений. Таким образом, в ходе эксперимента ученый может вмешиваться в естественный ход процессов, преобразовывать объект исследования, помещать его в искусственные условия.

Эксперименты могут быть натурными (в реальных условиях), полунатурными (деловая игра), мысленными (мозговая атака, коллективная генерация идей).

К особенным теоретическим методам научного познания относятся процедуры *абстрагирования и идеализации*, в ходе которых образуются научные понятия.

Абстрагирование – мысленное отвлечение от всех свойств, связей и отношений изучаемого объекта, которые представляются несущественными для данной теории.

Идеализация – это операция мысленного выделения какого-либо одного, важного для данной теории свойства или отношения (не обязательно, чтобы это свойство существовало реально) и мысленного конструирования объекта, наделенного этим свойством. Полученные таким образом идеальные объекты в действительности не существуют, так как в природе не может быть предметов и явлений, имеющих только одно свойство или качество. В этом состоит главное отличие идеальных объектов от абстрактных.

Формализация – использование специальной символики вместо реальных объектов. Ярким примером формализации является широкое использование математической символики и математических методов.

Индукция – метод научного познания, представляющий собой формулирование логического умозаключения путем обобщения данных наблюдения и эксперимента, получение общего вывода на основании

частных посылок, движение от частного к общему.

Индукция не может существовать в отрыве от дедукции.

Дедукция – метод научного познания, представляющий собой получение частных выводов на основе общих знаний, вывод от общего к частному.

К универсальным методам научного познания относятся *аналогия, моделирование, анализ и синтез, а также классификация*.

Аналогия – метод познания, при котором происходит перенос знания, полученного при рассмотрении какого-либо одного объекта, на другой, менее изученный, но схожий с первым объектом по каким-то существенным свойствам.

Метод аналогии тесно связан с методом моделирования.

Метод моделирования предполагает изучение каких-либо объектов посредством их моделей с дальнейшим переносом полученных данных на оригинал. В основе этого метода лежит существенное сходство объекта-оригинала и его модели.

Приведем наиболее общепринятые классификации моделей процесса принятия управленческих решений.

На практике зачастую выделяют три типа моделей: **описательные, аналоговые и символьные**.

Описательная модель (физическая) изображает предмет или ситуацию, показывая нам, как они выглядят. Подобные модели содержат большую долю конкретных деталей и относительно малую долю абстракции. Например, архитектурная модель нового завода является описательной моделью. Подобный тип моделей относительно легко создать, но нелегко изменить. Трудно манипулировать переменными в описательной модели, так как ее элементы довольно конкретны. Они создаются для изображения конкретной, частной ситуации. Масштабная модель завода – это масштабная модель конкретного завода, и черты ее не могут быть использованы для описания заводов вообще.

Аналоговые модели изображают предметы или ситуации, заменяя различные реальные элементы другими, отличающимися формой или свойствами. Например, озеро на карте изображается голубым цветом. Изображение денежного потока компании, на первый взгляд, похожее на вертикальную диаграмму, тоже является аналоговой моделью. Этими моделями легче манипулировать, чем описательными, так как в них более высок уровень абстракции.

Символьная модель изображает различные свойства и элементы ситуации символами. Примером такого типа моделей может служить математическая модель, в которой различные элементы ситуации выражаются в форме уравнений. Символьными моделями наиболее легко манипулировать, так как в них высок уровень абстракции [11].

В рамках теории разработки управленческого решения рассматриваются и другие классификации моделей:

Дескриптивные и нормативные модели. Дескриптивные модели применяются для описания свойств и параметров процесса принятия решений в целях прогнозирования его хода в будущем. Успех применения дескриптивных моделей в значительной степени зависит от точности описания законов и закономерностей функционирования объекта управления.

Нормативные модели применяются для управления процессом принятия решений, для формирования его сущностных элементов и его развития.

Нормативные модели предполагают активное участие в процессе принятия решений и его моделировании участников процесса принятия решений.

Индуктивные и дедуктивные модели. Индуктивные модели строятся путем обобщения наблюдений по единичным частным решениям. Качество индуктивной модели определяется тем, насколько, с одной стороны, удастся упростить описание ситуации принятия решения, а с другой – насколько верно удастся отразить основные свойства моделируемой ситуации. При разработке дедуктивных моделей исходят не из анализа конкретных фактов, а из упрощенной системы гипотетических ситуаций.

Проблемно-ориентированные модели и модели решения. Проблемно-ориентированные модели строятся на внедрении новых методов моделирования применительно к конкретной проблемной ситуации принятия решения. Здесь основная задача состоит в адаптации новых методов для моделирования конкретного управленческого процесса.

Модели решения разрабатываются с учетом возможностей проведения экспериментов с ними, а также возможностей современных управленческих технологий и направлены на решение важнейших управленческих задач.

Алгоритмы, используемые в этих моделях, определяют специфические требования к условиям их применения и структуре моделей. К числу таких моделей относятся и модели, активно использующие экономико-математические методы решения управленческих задач.

Одноцелевые и многоцелевые модели. Нередко для оценки альтернативного варианта решения необходимо использовать несколько достаточно разнородных, независимых критериев, ориентированных на достижение различных, подчас трудно сопоставимых целей.

Одноцелевыми называются модели, в которых имеется одна четко определенная цель, к достижению которой стремится организация, либо несколько целей, агрегированных в виде одной комплексной цели. В последнем случае степень достижения цели определяется с помощью специально разрабатываемого комплексного критерия. Многоцелевыми называются модели, в которых предполагается стремление к достижению нескольких независимых целей, не сводимых к одной комплексной.

Однопериодные и многопериодные модели. Однопериодные модели исходят из предположения, что сумма оптимальных единичных решений в отдельные периоды принятия решений в целом за весь период принятия решений также дает оптимальное решение. Этот подход не всегда оправдан. Иногда выигрыш на отдельном этапе может приводить к большим потерям для организации, если рассматривать весь период, на котором принимаются решения. Многопериодные модели предполагают комплексное решение управленческой проблемы с учетом всего периода принятия управленческого решения. Однопериодные модели могут использоваться при разработке многопериодной модели с целью более адекватного представления ситуации принятия решения.

Детерминированные и стохастические модели. В детерминированных моделях все факторы, оказывающие влияние на развитие ситуации принятия решения, однозначно определены, и их значения известны в момент принятия решения. Стохастические модели предполагают наличие элемента неопределенности, учитывают возможное вероятностное распределение значений факторов и параметров, определяющих развитие ситуации.

Этапы процесса построения модели:

1. Постановка задачи – самый важный этап, способный обеспечить правильное решение управленческой проблемы. Следует определить, в чем заключается проблема.

2. Построение модели. Разработчик должен определить главную цель модели, какие выходные данные предполагается получить, чтобы помочь руководству разрешить стоящую перед ним проблему. Также требуется определить, какая информация необходима для построения нужной модели, а кроме того, расходы и реакцию людей.

3. Проверка модели на достоверность. Определяется степень соответствия модели реальному миру (все ли существенные компоненты реальной ситуации встроены в модель?).

4. Применение модели. Зачастую созданные модели используются не в полной мере. Чтобы этого избежать, следует давать возможность линейным руководителям, для которых предназначены модели, участвовать в постановке задач и установлении требований к моделям. Кроме того, руководителей нужно научить использовать модели.

5. Обновление модели. С целью получения дополнительных выходных данных; с учетом изменения целей организации или внешней среды [11, 13].

Анализ – метод научного познания, в основу которого положена процедура мысленного или реального расчленения предмета на составляющие его части и их отдельное изучение.

Анализ дополняется синтезом. **Синтез** – метод научного познания, в основу которого положена процедура соединения различных элементов предмета в единое целое, систему, без чего невозможно действительно научное познание этого предмета.

Целый ряд методов базируется на **системном подходе**, позволяющем рассмотреть целое как комплекс взаимосвязанных элементов. Внутренняя среда организации структурируется в зависимости от целей исследования и может быть представлена отдельными элементами (табл. 2).

Таблица 2

Системный анализ в оценке внутренней среды организации [15]

Автор концепции	Элементы, системы и подсистемы внутренней среды организации
Дж. Клоусон (системная модель организации)	Подсистема управления, адаптации, контроля поступлений, производства, контроля оттоков, поддержки
С.Адамс, Б. Адамс (модель шести систем)	Система коммуникаций, лидерства, норм, производства, ответственности, производительности труда
М. Вайсборд (модель шести ячеек)	Цели, структуры, взаимоотношения, вознаграждения, лидерство, вспомогательные механизмы
Т. Питерс, Р. Уотерман, Дж.Филипс (модель 7S)	Структуры, системы и процедуры, стратегия, персонал, совместно разделяемые ценности, стиль управления, сумма навыков
Г. Левитт («алмаз Левитта»)	Технология, задачи и миссия, структура, люди
М. Сейнер	Люди, задачи, принятие решений, структура, информационные системы, культура, системы контроля, системы вознаграждения

Внешняя среда также подразделяется на макро- и микросреды (факторы прямого и косвенного воздействия). К факторам прямого воздействия относят: поставщиков, покупателей, партнеров, конкурентов. К факторам косвенного воздействия относят: экономические, политические, технологические, социально-демографические, правовые.

Оценка факторов внутренней и внешней среды осуществляется на основе методов стратегического анализа. Среди наиболее известных – **метод SWOT-анализа, ППЭСТ-анализ (СТЭПП-анализ), метод «Анализ поля сил», метод «Диаграмма Ишикава», методы конкурентного и факторного анализа** [4, 28, 29].

Кроме того, **метод дерева целей, метод анализа иерархий, методы функционально-стоимостного анализа** также позволяют представить проблему исследования как взаимосвязанные задачи различных уровней.

Дерево целей – это схематичное представление проблемы принятия решений. Как и платежная матрица, дерево решений дает руководителю

возможность учесть различные направления действий, соотнести с ними финансовые результаты, скорректировать их в соответствии с приписанной им вероятностью, а затем сравнить альтернативы. Концепция ожидаемого значения является неотъемлемой частью метода дерева решений.

Классификация – метод научного познания, позволяющий объединить в один класс объекты, максимально сходные друг с другом в существенных признаках.

Экспертные методы исследования применяются для разработки и обоснования решений в условиях дефицита информации. Сущность этих методов заключается в том, что решение принимается посредством получения ответов специалистов на поставленные вопросы.

Методы экспертных оценок используются для анализа объектов и проблем, развитие которых либо полностью, либо частично не поддается математической формализации, т.е. для которых трудно разработать адекватную модель. Наиболее часто методы экспертных оценок используются при рассмотрении социальных вопросов, где невозможно выработать формализованную прогностическую модель.

Посредством применения методов экспертных оценок целесообразно решать следующие типовые задачи:

- составление перечня возможных событий в различных областях за определенный промежуток времени;
- определение наиболее вероятных интервалов времени совершения совокупности событий;
- определение целей и задач управления с упорядочением их по степени важности;
- разработка альтернативных вариантов решения задачи с оценкой их предпочтения;
- альтернативное распределение ресурсов для решения задач с ранжированием их очередности;
- альтернативные варианты принятия решений в определенной ситуации с оценкой их предпочтительности.

В зависимости от организации экспертной оценки и формы опроса экспертов различают методы *индивидуальных* и *коллективных* экспертных оценок.

Индивидуальные экспертные методы основаны на использовании мнений экспертов-специалистов соответствующего профиля независимо друг от друга. Основными преимуществами этих методов являются возможность максимального использования индивидуальных способностей эксперта и незначительность психологического давления, оказываемого на отдельного работника. Однако эти методы мало пригодны для прогнозирования наиболее общих стратегий из-за ограниченности знаний одного специалиста-эксперта о развитии смежных областей науки.

Методы индивидуальных экспертных оценок имеют несколько разновидностей: метод «интервью», аналитический метод, метод написания сценария.

Метод интервью предполагает беседу прогнозиста с экспертом, в ходе которой прогнозист в соответствии с заранее разработанной программой ставит перед экспертом вопросы относительно перспектив развития прогнозируемого объекта. Успех такой оценки в значительной степени зависит от способности интервьюируемого эксперта экспромтом давать заключения по самым различным фундаментальным вопросам.

Аналитические экспертные оценки предполагают длительную и тщательную самостоятельную работу эксперта над анализом тенденций, оценкой состояния, путей развития прогнозируемого объекта. Метод дает возможность эксперту использовать всю необходимую информацию об объекте прогноза. Свои соображения эксперт оформляет в виде докладной записки.

Написание сценария – это метод, с помощью которого устанавливается логическая последовательность событий с целью показать, как, исходя из существующей ситуации, может шаг за шагом разворачиваться будущее состояние объекта исследования. Описание обычно совершается в явно выраженных временных координатах. Эта особенность существенна при прогнозировании в области социально-экономических проблем, однако для целей научно-технических прогнозов введение явной зависимости от времени не всегда обязательно. Основное значение сценария – определение генеральной цели развития объекта прогнозирования, выявление основных факторов фона и формулирование критериев для оценки верхних уровней «дерева целей». В сценарии используются заранее подготовленные прогнозы и материалы по развитию объекта прогнозирования. Разработка сценария принуждает исследователя заниматься деталями и процессами, которые он мог бы легко упустить, если бы ограничился абстрактными соображениями.

Сущность **методов коллективной экспертной оценки** для разработки прогнозов состоит в определении согласованности мнений экспертов по перспективным направлениям развития объекта прогнозирования, сформулированным ранее отдельными специалистами, а также в оценке аспектов развития объекта, которая не может быть определена другими методами (например, аналитическим расчетом, экспериментом и т.д.). В основе применения этих методов лежит гипотеза о наличии у экспертов умения с достаточной степенью достоверности оценить важность и значение исследуемой проблемы, перспективность развития определенного направления исследований, времени свершения того или иного события, целесообразности выбора одного из альтернативных путей развития объекта прогноза и т. д.

Основными преимуществами методов коллективной экспертной оценки являются два момента: 1) при коллективном мышлении выше точность

результата; 2) при обработке индивидуальных независимых оценок, выносимых экспертами, по меньшей мере могут возникнуть продуктивные идеи.

На практике чаще всего используются такие методы коллективной экспертной оценки, как: метод коллективной генерации идей («мозговая атака»), метод Дельфи, метод морфологического анализа.

Использование **метода коллективной генерации идей** позволяет получить продуктивные результаты за короткий период времени и вовлечь всех экспертов в активный творческий процесс. Сущность метода состоит в актуализации творческого потенциала специалистов при «мозговой атаке» проблемной ситуации, реализующей вначале генерацию идей и последующее деструктурирование (критику) этих идей с формулированием контридей.

Метод «Дельфи» – один из наиболее распространенных методов экспертной оценки будущего. Он разработан американской исследовательской корпорацией РЭНД и служит для определения и оценки вероятности наступления тех или иных событий. Метод «Дельфи» построен на следующем принципе: в неточных науках мнения экспертов и субъективные суждения в силу необходимости должны заменить точные законы причинности, отражаемые естественными науками. Метод «Дельфи» позволяет обобщать мнения отдельных экспертов в согласованное групповое мнение. Ему присущи все недостатки прогнозов, построенных на основе экспертных оценок.

При использовании метода «Дельфи» опросы проводятся в несколько этапов, причем после каждого этапа вся информация о результатах прошедшего тура сообщается экспертам. Участников экспертизы просят пересмотреть оценки и объяснить причины своего несогласия с коллективным суждением. Вся процедура повторяется 3-4 раза. В результате происходит сужение диапазона оценок.

Морфологический анализ представляет собой упорядоченный способ рассмотрения предметов и получения систематизированной информации по всем возможным решениям изучаемой проблемы. С помощью морфологического анализа в ряде случаев удастся не только упорядочить входную информацию, но и получить качественно новую информацию. Этот метод позволяет ответить на три типа вопросов: какие средства (приборы) необходимы для получения всей информации о данной совокупности явлений; какова последовательность всех явлений, происходящих из определенной причины; как проследить все средства данного класса или все методы данного класса, все решения данной конкретной проблемы.

Морфологический анализ включает ряд приемов, но принцип у них один: систематизированное рассмотрение явлений, предметов, стремление не пропустить ни одной возможности, ничего не отбрасывая без предварительного исчерпывающего исследования. Этой цели служит прием систематизированного охвата, при котором исследование начинают с данного

уровня знаний. Затем систематически просматривают одну за другой все возможные области знаний, пока не будет достигнут другой уровень знаний. В процессе анализа все объекты разбиваются на группы, каждая из которых подвергается тщательному изучению. Такой подход позволяет накапливать данные для последующих исследований по методу «морфологического ящика».

«Морфологический ящик» строится в виде дерева или матрицы, в клетках которых помещены соответствующие параметры. Последовательное соединение одного какого-либо параметра первого уровня с одним из параметров последующих уровней представляет собой одно из возможных решений проблемы. Общее количество возможных решений равно произведению числа всех параметров, представленных в «ящике», взятых по строкам. Учитывая, что некоторые из этих решений практически неосуществимы, действительное число решений будет несколько меньше.

В результате этого метода создается новая информация об изучаемом объекте и вырабатывается оценка всех возможных альтернатив для каждой составной части проблемы. Цель его – выработка наиболее приемлемого решения на основе рассмотрения каждого возможного решения. Преимущества данного метода в том, что он осуществим при наличии малого количества информации по изучаемой проблеме, причем для оценки решений можно использовать самые общие критерии.

Метод «морфологического ящика» представляет интерес для прогнозирования возможного исхода фундаментальных исследований.

Подготовка и проведение экспертизы при проведении коллективных экспертных оценок включает в себя ряд этапов.

1. Для организации проведения экспертных оценок создаются рабочие группы, в функции которых входят проведение опроса, обработка материалов и анализ результатов коллективной экспертной оценки. Рабочая группа назначает экспертов, которые дают ответы на поставленные вопросы, касающиеся перспектив развития данной отрасли. Количество экспертов, привлекаемых для разработки прогноза, может колебаться от 10 до 150 человек, в зависимости от сложности объекта.

При формировании группы экспертов основными являются вопросы определения ее качественного и количественного состава. Отбор экспертов начинается с определения вопросов, которые охватывают решение данной проблемы; затем составляется список лиц, компетентных в этих областях.

Для получения качественного прогноза к участникам экспертизы предъявляется ряд требований, основными из которых являются: высокий уровень общей эрудиции; глубокие специальные знания в оцениваемой области; способность к адекватному отображению тенденции развития исследуемого объекта; наличие психологической установки на будущее; наличие академического научного интереса к оцениваемому вопросу при отсутствии практической заинтересованности специалиста в этой области;

наличие производственного и (или) исследовательского опыта в рассматриваемой области.

Для определения соответствия потенциального эксперта перечисленным требованиям используется анкетный опрос. Дополнительно к этому часто используют способ самооценки компетентности эксперта. При самооценке эксперт определяет степень своей осведомленности в исследуемом вопросе на основании анкеты. Обработка данных дает возможность получить количественную **оценку компетентности потенциального эксперта**.

Установить оптимальную численность группы экспертов довольно трудно. Однако в настоящее время разработан ряд формализованных подходов к этому вопросу. Один из них основан на установлении максимальной и минимальной границ численности группы. При этом исходят из двух условий: высокой средней компетентности группы экспертов и стабилизации средней оценки прогнозируемой характеристики.

Кроме описанных выше процедур, в методах коллективных экспертных оценок используется подробный статистический анализ экспертных заключений, в результате которого определяются качественные характеристики группы экспертов. В соответствии с этими характеристиками в процессе проведения экспертизы качественный и количественный состав экспертной группы может корректироваться.

2. Перед тем, как организовать опрос экспертов, необходимо уточнить основные направления развития объекта, а также составить матрицу, отражающую генеральную цель, подцели и средства их достижения. При этом в ходе предварительного анализа совместно с группой специалистов определяются наиболее важные цели и подцели для решения поставленной задачи. Под средствами достижения цели понимаются направления научных исследований и разработок, результаты которых могут быть использованы для достижения цели. При этом направления научных исследований и разработок не должны пересекаться друг с другом.

3. Подготовка к проведению экспертного опроса включает разработку анкет, содержащих набор вопросов по объекту прогноза. Структурно-организационный набор вопросов в анкете должен быть логически связан с центральной задачей экспертизы. Хотя форма и содержание вопросов определяются спецификой объекта прогнозирования, можно установить общие требования к ним: вопросы должны быть сформулированы в общепринятых терминах, их формулировка должна исключать всякую смысловую неопределенность, все вопросы должны логически соответствовать структуре объекта прогноза, обеспечивать единственное толкование. При этом вопросы должны быть составлены по определенной структурно-иерархической схеме, т. е. от широких вопросов к узким, от сложных к простым.

По форме **вопросы могут быть открытыми и закрытыми, прямыми и косвенными**. Вопрос называют открытым, если ответ на него не регламентирован. Закрытыми считаются вопросы, в формулировке которых содержатся альтернативные варианты ответов, и эксперт должен остановить свой выбор на одном (или нескольких) из них. Косвенные вопросы используют в тех случаях, когда требуется замаскировать цель экспертизы. К подобным вопросам прибегают тогда, когда не уверены, что эксперт, давая информацию, будет вполне искренен или свободен от посторонних влияний, искажающих объективность ответа. Рассмотрим основные группы вопросов:

а) вопросы, предполагающие ответы в виде количественной оценки: о времени свершения событий, о вероятности свершения событий, об оценке относительного влияния факторов. При определении шкалы значений количественных характеристик целесообразно пользоваться неравномерной шкалой. Выбор конкретного масштаба неравномерности определяется характером зависимости ошибки прогноза от периода упреждения;

б) вопросы, требующие содержательного ответа в свернутой форме: дизъюнктивные, конъюнктивные, имплицативные;

в) вопросы, требующие содержательного ответа в развернутой форме: в виде перечня сведений об объекте; в виде перечня аргументов, подтверждающих или отвергающих тезис, содержащийся в вопросе. Эти вопросы формируются в два этапа. На первом этапе экспертам предлагается сформулировать наиболее перспективные и наименее разработанные проблемы. На втором – из названных проблем выбираются принципиально разрешимые и имеющие непосредственное отношение к объекту прогноза.

4. Осуществляется непосредственно проведение опроса. При проведении опроса экспертов необходимо обеспечить однозначность понимания отдельных вопросов, а также независимость суждений экспертов.

5. Ведется обработка материалов коллективной экспертной оценки, которые характеризуют обобщенное мнение и степень согласованности индивидуальных оценок экспертов. Обработка данных оценок экспертов служит исходным материалом для синтеза прогнозных гипотез и вариантов развития объекта.

При статистической обработке результатов экспертных оценок в виде количественных данных, содержащихся в анкетах, определяются статистические оценки прогнозируемых характеристик, доверительные границы, статистические оценки согласованности мнений экспертов.

При обработке результатов экспертных оценок по относительной важности направлений **среднее значение, дисперсия и коэффициент вариации вычисляются для каждого оцениваемого направления**. Кроме того, вычисляется **коэффициент конкордации**, показывающий степень согласованности мнений экспертов по важности каждого из оцениваемых направлений, и **коэффициенты парной ранговой корреляции**, определяющие степень согласованности экспертов друг с другом.

Экспертные методы как разновидность эвристических методов позволяют отразить в прогнозах такие процессы, которые еще находятся в зачаточном состоянии, учесть такие возможные изменения в условиях развития и такие перегибы в тенденциях, которые не измеримы любыми существующими количественными методами. Особенно значительную роль может сыграть применение экспертных методов при разработке долгосрочных прогнозов, ибо именно здесь возможности эконометрических моделей становятся минимальными. Экспертные методы позволяют внести в долгосрочный прогноз предположения о качественных сдвигах в тенденциях социально-экономического развития, для которых не может быть прямых эконометрических обоснований [13].

Таким образом, в зависимости от цели исследования, объема необходимой информации, типа среды принятия решения, временных рамок и прочих ограничений могут использоваться те или иные методы исследования. Однако, для проведения эффективного комплексного исследования требуется применять совокупность различных методов, которые позволят минимизировать недостатки отдельных методов.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Что такое эффективность управленческого решения? В чем заключается организационная, экономическая, социальная, технологическая, психологическая эффективность управленческого решения?

2. Основные требования к информации, на основе анализа которой проводится исследование экономической проблемы. В чем заключается полнота, достоверность, достаточность информации? Что такое массив информации? Что такое репрезентативность выборки?

3. В чем заключаются главные задачи моделирования? Приведите примеры общих экономических моделей. Какие модели относятся к группе моделей управления предприятием?

4. Опишите основные методы прогнозирования: фактографические (статистические: экстраполяция, интерполяция, спектральный анализ, факторный анализ; методы анализа публикаций: метод аналогии, анализ динамики публикации, анализ динамики патентования), экспертные (индивидуальные: метод интервью, метод экспертных оценок, метод генерации идеи; коллективные: метод круглого стола, Дельфи, матричный метод, метод сценариев и др.) и комбинированные (метод ПАТТЕРН, метод прогнозного графа).

5. В чем состоит сущность экономико-математических методов? Раскройте содержание активизирующих методов принятия решений.

ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Основные направления экономической деятельности в системе государственного управления

Представления о роли государства, степени его воздействия на экономику страны различались в разные периоды экономического развития (табл. 3).

Таблица 3

Разнообразие взглядов на роль государства в регулировании экономики

Концепция	Роль государства в экономике
Меркантилизм	Активное вмешательство государства в экономику. Государство в законодательном порядке должно способствовать накоплению богатства
Физиократия	Обеспечение условий для «свободной торговли». Главная роль государства – защита частной собственности
Классическая школа	Ограничение вмешательства государства в экономическую жизнь. Главная задача государства – обеспечить безопасность субъектов экономики, разрешать споры между участниками рыночного процесса
Неоклассическая школа	Помощь государства излишня, порой вредит экономике. Наиболее приемлема политика государственного невмешательства. Задача государства – создание инфраструктуры, правовых норм, общественных благ
Кейнсианство	Государственная политика призвана изменять спрос, стимулировать занятость, формировать и реформировать отрасли и сферы хозяйственной деятельности
Монетаризм	Регулирующие функции принадлежат рынку, а единственная сфера вмешательства государства – контроль за денежной массой в обращении

При всей противоречивости и несовпадении взглядов на принципы государственного регулирования экономики можно отметить: роль государства в создании экономической стабильности страны, уровня доходов ее граждан, инвестиционной привлекательности огромна. Во всех общественных системах государство играет весомую экономическую роль, выполняя больший или меньший набор хозяйственных и социальных функций. В современной рыночной экономике такое регулирование осуществляется в меньших масштабах, чем в административно-командной системе, но экономическая роль все-таки велика.

Вместе с тем, необходимо знать, что современная экономика представляет собой синтез рыночного механизма и элементов государственного регулирования. Современный рынок невозможен без вмешательства государства, поэтому экономисту в первую очередь необходимо, понимать, каким образом государство влияет на экономическую реальность.

Государственное регулирование экономики следует рассматривать как систему типовых мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям.

Итак, основными акцентами в системе государственного регулирования экономики являются:

1. Создание правовой основы функционирования и развития экономической системы посредством разработки и реализации комплекса законодательной базы о собственности, налогах, предпринимательстве, внешнеэкономической, антимонопольной деятельности. Особое внимание уделяется промышленному и банковскому законодательству, тарифно-таможенному механизму, трудовому законодательству, различным государственным стандартам, регулирующим условия эксплуатации окружающей среды и качество выпускаемой продукции;

2. Активизация инвестиционной, инновационной и предпринимательской деятельности. Меры государственной поддержки призваны обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на мировом рынке, создавать и развивать передовые отрасли промышленности.

3. Формирование и реализация финансовой, денежной и кредитной политики. Финансово-кредитная система представляет собой совокупность финансовых и финансово-кредитных инструментов государственного регулирования. Так, выделяются следующие финансовые регуляторы:

- налоги и неналоговые платежи в бюджет;
- финансовые льготы и санкции;
- эксплуатационные расходы бюджетных организаций;
- общие и целевые субсидии для государственных заказов;
- доходы и расходы внебюджетных фондов;
- доходы и расходы государственных предприятий.

4. Регулирование экономики посредством внешнеэкономической политики. Внешнеэкономическое регулирование включает в себя торговую политику государства, управление валютным курсом, систему внешнеторговых тарифов, квот, лицензий.

5. Воздействие государства на распределение доходов в обществе посредством реализации налоговой и социальной политики.

Перечисленные методы воздействия могут носить прямой и косвенный характер. Методы прямого воздействия вынуждают субъекты экономики принимать решения, основанные на соблюдении законодательства. В качестве примера выступают размер налоговых платежей, величина амортизационных отчислений. Методы косвенного воздействия создают условия для того, чтобы субъекты экономики приняли наиболее выгодные для государственной политики решения. Например, развитие малого и среднего бизнеса, создание условий для привлечения иностранных инвестиций, поддержка особо значимых инвестиционных проектов.

В целом, **экономическая политика** представляет собой совокупность различных направлений, элементов, которые в совокупности и формируют экономическую политику государства. Основными элементами, составляющими экономическую политику являются:

- 1) денежно-кредитная политика;
- 2) бюджетная политика;
- 3) налоговая политика;
- 4) инвестиционная политика;
- 5) политика в области труда и занятости;
- 6) внешнеэкономическая политика.

Для разработки и реализации всех направлений РФ опирается на совокупность государственных органов, действующих в рамках единой экономической политики. Стратегические решения здесь принадлежат **Президенту, Правительству, Совету Федерации и Государственной Думе РФ**. Президент определяет основные направления внутренней и внешней политики, назначает на должность Председателя Правительства, является субъектом законодательной инициативы. Правительство РФ разрабатывает и представляет на согласование Государственной Думе федеральный бюджет и обеспечивает его исполнение; представляет Государственной Думе отчет об исполнении федерального бюджета; представляет Государственной Думе ежегодные отчеты о результатах своей деятельности, в том числе по вопросам, поставленным Государственной Думой; обеспечивает проведение в государстве единой финансовой, кредитной и денежной политики. Конечно, все блоки правительства отчасти выполняют экономические задачи, однако, особо следует выделить министерства промышленности и торговли, труда и социальной защиты, финансов, экономического развития. Кроме того, активно действуют такие координационные и совещательные органы правительства как Правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации, Правительственная комиссия по бюджетным корректировкам на очередной финансовый год и плановый период, Правительственная комиссия по экономическому развитию и интеграции, Правительственная комиссия по вопросам конкуренции и развития малого и среднего предпринимательства, Правительственная комиссия по территориальному планированию,

Правительственная комиссия по инвестиционным проектам, имеющим общегосударственное, региональное и межрегиональное значение, Комиссия по экспортному контролю Российской Федерации, Правительственная комиссия по обеспечению реализации мер по предупреждению банкротства стратегических предприятий и организаций, Правительственная комиссия по вопросам топливно-энергетического комплекса, воспроизводства минерально-сырьевой базы и повышения энергетической эффективности экономики, Российская трёхсторонняя комиссия по регулированию социально-трудовых отношений и др.

Обязательному рассмотрению в **Совете Федерации** подлежат принятые Государственной Думой федеральные законы по следующим экономическим вопросам: федерального бюджета; федеральных налогов и сборов; финансового, валютного, кредитного, таможенного регулирования; денежной эмиссии; ратификации и денонсации международных договоров.

Счетная палата, создаваемая Советом Федерации и Государственной Думой, контролирует исполнение федерального бюджета, правомерность расходования бюджетных средств.

Министерство экономического развития (Минэкономразвития) – федеральное министерство, осуществляющее выработку и реализацию экономической политики по таким направлениям как:

- макроэкономика (прогноз, мониторинг и анализ социально-экономического развития; реализация государственной политики в различных секторах экономики);
- стратегическое планирование;
- развитие конкуренции, малого бизнеса, НИОКР;
- внешнеэкономическая деятельность (регулирование экспортно-импортных операций);
- формирование и регулирование финансовых рынков;
- экономика социальной сферы и пр.

Министерство финансов выполняет задачи, связанные с реализацией бюджетной политики, устойчивым развитием банковской системы, сбалансированностью региональных и муниципальных финансов, повышением гибкости долговой политики.

Реализация экономической политики также осуществляется **Центральным банком РФ** (Центробанк) посредством регулирования денежной массы, процедур расчетов и банковских операций, количества коммерческих банков и негосударственных пенсионных фондов, управления золотовалютными резервами РФ и прочее.

Федеральная налоговая служба призвана обеспечить соблюдение законодательства о налогах и сборах; формировать комфортные условия для исполнения налогоплательщиками налоговых обязанностей; сокращать административную нагрузку и развивать открытый диалог с бизнесом и обществом.

Федеральная служба по труду и занятости осуществляет целый комплекс работ по исполнению социальной политики, регулированию уровня безработицы и занятости.

Кроме того, на уровне регионов и муниципалитетов действуют министерства, комитеты и ведомства, деятельность которых направлены на реализацию экономической политики в рамках отдельных территорий или сферы деятельности.

Органы регионального управления можно разделить на две основные группы.

1. Территориальные органы федеральных органов управления. Эти органы не входят в структуры региональных администраций и правительств, не подчиняются главам региональных органов представительной и исполнительной власти. Они реализуют федеральные функции управления на территории данного региона в соответствии со своей компетенцией с целью обеспечения исполнения общефедеральных интересов, реализации федеральной политики в регионе. Свою деятельность они осуществляют во взаимодействии с региональными органами представительной власти и региональными администрациями (правительствами).

2. Органы регионального управления, непосредственно входящие в состав региональных администраций (правительств). Эти органы управляют всеми составляющими региональной экономической системы в целях обеспечения интересов региона.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Обсудите основные направления государственной экономической стратегии в РФ.

2. Выделите ключевые позиции во внешнеэкономической политики в РФ в настоящее время.

3. Рассмотрите особенности налоговой политики в нашей стране и других странах мира.

4. В чем состоят ключевые аспекты государственной инвестиционной политики в РФ в настоящее время?

5. Приведите примеры прямого и косвенного государственного регулирования экономики.

2.2. Основные экономические параметры и факторы, подлежащие экономическому регулированию на государственном уровне

Современное государство невозможно без регулирования экономического блока. В связи с этим, необходимо изучить основные понятия, формирующие экономические реалии.

Производство – процесс создания материальных благ и услуг, необходимых для существования и развития общества.

Распределение – процесс определения доли, количества, пропорции участия каждого члена общества в произведенном продукте.

Обмен – процесс движения материальных благ и услуг от одного субъекта к другому и форма общественной связи производителей и потребителей. В фазе обмена продукт труда превращается в товар.

Потребление – конечное использование произведенного продукта. Потребление зависит от двух факторов: субъективного и объективного. К субъективному фактору относится психологическая склонность людей к потреблению, а к объективным факторам – уровень дохода, наличные средства, цены, норма процента, запасы богатства и др.

Таким образом, **общественное воспроизводство** – непрерывное возобновление в масштабе общества процесса производства как единства производительных сил и производственных отношений. Понимание сущности общественного воспроизводства является фундаментальным для объяснения закономерностей экономических процессов.

Результатом производственной деятельности является **валовой общественный продукт**, который делится на конечный общественный продукт и на промежуточный продукт. Промежуточный продукт используется в производстве, а **валовой национальный (внутренний) продукт** – *ВВП*, в свою очередь, делится на потребление, чистый экспорт и инвестиции.

Инфляция не позволяет сравнивать номинальные значения ВВП за различные периоды, в этом случае используются показатели реального ВВП.

Реальный ВВП – это ВВП, измеренный в сопоставимых ценах базового года. Находится как отношение номинального ВВП к общему уровню цен.

Валовой национальный доход – обобщающий экономический показатель, соответствующий ценности всех произведенных в течение года товаров и услуг, предназначенных для конечного потребления в данной стране. Отметим, что в ВНД не включаются товары произведенные в отчетном году, но пока не проданные. Кроме того, товары проданные несколько раз, в структуре ВНД учитываются однократно. В процессе анализа динамики ВНД используются цены базового года, что позволяет учитывать инфляцию.

Валовой внутренний продукт – обобщающий экономический показатель, соответствующий ценности всех произведенных товаров и услуг резидентами данной страны в течение года и подлежащих потреблению внутри страны.

Валовой национальный доход и валовой внутренний продукт отличаются друг от друга на сальдо доходов из-за границы (СДГ), разность между валовым внутренним продуктом и амортизационными отчислениями составляет **чистый внутренний продукт (ЧВП)**.

Источником инвестиций являются сбережения. **Склонность к сбережению** – это психологический фактор, означающий желание человека

сберегать. Средняя склонность к сбережению есть отношение суммы сделанных сбережений к величине дохода.

Из инвестиций выделяются чистые инвестиции и амортизационные отчисления. И те, и другие используются для создания основных производственных фондов. Амортизационные отчисления направляются на восстановление устаревших основных фондов, а чистые капитальные вложения – на создание новых. Чем больше из валового национального (внутреннего) продукта выделяется чистых инвестиций, тем быстрее идет общественное воспроизводство.

$\text{КОП} = \text{ВОП} - \text{ПП}$ Конечный общественный продукт = = Валовой общественный продукт – – Промежуточный продукт	$\text{НД} = \text{КОП} - \text{АО}$ Национальный доход (Чистый общественный продукт) = Конечный общественный продукт – – Амортизационные отчисления
$\text{ВНД} = \text{ВВП} + \text{СДГ}$ Валовой национальный доход = = Валовой внутренний продукт + + Сальдо доходов из-за границы	$\text{НД} = \text{ВНД} - \text{АО}$ Национальный доход = = Валовой национальный доход – – Амортизационные отчисления
$\text{ЧВП} = \text{ВВП} - \text{АО}$ Чистый внутренний продукт = = Валовой внутренний продукт – – Амортизационные отчисления	$\text{НД} = \text{ЧВП} + \text{СДГ}$ Национальный доход = = Чистый внутренний продукт + + Сальдо доходов из-за границы

Рис. 2. Взаимосвязь между основными макроэкономическими показателями

Национальный доход (НД) – это вновь созданная всеми отраслями стоимость материального производства за год. Он представляет собой стоимость конечного общественного продукта за вычетом амортизационных отчислений, является денежным эквивалентом чистого общественного продукта [5, 10].

Личный доход – показатель, образующийся из национального дохода за вычетом взносов на социальное страхование, налогов на прибыль и прибавлением трансфертов. Личные доходы также подлежат налогообложению.

Трансфертные платежи - это расходы государства, за которые оно не получает товаров и услуг. Эти платежи предполагают перераспределение доходов между членами общества. К таким платежам относятся пособия по безработице, пенсии, стипендии и т. д.

Располагаемый доход - денежная сумма, которую домашние хозяйства могут расходовать на потребление и сбережение, часть личного дохода после выплаты личных налогов.

На величину национального богатства непосредственно влияют экспортно-импортные операции.

Экспорт – объем вывезенных из страны товаров и услуг за границу для реализации на внешнем рынке. Особое значение имеет экспорт капитала – инвестирование средств в экономику другой страны.

Импорт – ввоз товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности на территорию страны без обязательств на обратный вывоз. Реимпорт – ввоз товаров ранее вывезенных, но не переработанных.

Таким образом, **чистый экспорт** – разница между экспортом и импортом за отдельный период. Если величина чистого экспорта отрицательна, то это ситуация дефицита торгового баланса.

Чтобы рассчитать сальдо (состояние) государственного бюджета, необходимо соотнести его доходы и расходы. *К доходам бюджета* относят все налоговые поступления, взносы на социальное страхование, прибыль государственных предприятий, доходы от приватизации и др. *К расходам* – расходы на государственные закупки товаров и услуг, трансферты, проценты по государственным облигациям [5].

Превышение доходов над расходами (положительное сальдо) соответствует *профициту* (излишку) государственного бюджета. Если сальдо отрицательное (расходы превысили доходы), это говорит о *дефиците бюджета*.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Дайте характеристику целей макроэкономического развития.
2. Что такое дефлятор ВВП? Что такое потребительская корзина? В чём сущность понятия «инфляция», ее виды и функции?
3. Что такое трансферты и в чем сущность налогового регулирования?
4. Роль сбережений и инвестиций в развитии экономики.
5. Ознакомьтесь с сущностью бюджетной системы РФ.

2.3. Роль экономического блага в формировании экономических отношений. Регулирование денежной массы

Понятие «товар» определяется как какое-то благо, причем восприятие структуры этого блага расширялось со временем. Так, первоначально товары рассматривались только как материальные блага, затем стали включаться материальные услуги, нынче мы включаем также понятие нематериальных услуг (например, консультационные услуги). Кроме того, в понятие «товар» раньше включали только результаты человеческого труда, сегодня включаются и даровые блага природы.

Таким образом, современная трактовка «блага» включает всякую вещь, услугу, если они дают полезный эффект, т. е. удовлетворяют какие-либо потребности.

Классическая экономическая наука подразделяет блага на материальные и нематериальные, современная расширяет классификацию,

выделяя понятия экономические и неэкономические блага.

Экономическое благо – редкое, ограниченное благо. **Неэкономические блага** – общедоступные, которые имеются в природе в неограниченном количестве (например, воздух, солнце). Отметим, что понятие неэкономического блага весьма условно. Так, вода в отдельных случаях неэкономическое благо, в других – экономическое (например, на территориях, испытывающих нехватку воды).

Кроме того, товары могут отличаться по характеру потребления:

Товары, поступающие в индивидуальное потребление – **чистые блага**, а поступающие в коллективное (общественное) потребление – **общественные блага**. Эти товары отличают два свойства: несоперничество в потреблении (увеличение числа потребителей не снижает их полезности для каждого) и неисключаемость (все граждане общества могут пользоваться этим благом).

В свою очередь, общественные блага подразделяются на:

- абсолютно общественные – пользуются все члены данного общества вне зависимости от индивидуального спроса (дамбы, системы ПРО);
- клубные – товары, которые потребляются в определенных пределах (самолет, экскурсионная группа), – несоперничество приобретает границы;
- частично общественные – группа товаров, которые обладают принципом исключаемости, но имеют для общества особую значимость, их потребление имеет индивидуальный и коллективный характер, а процесс использования приносит пользу отдельному индивидууму и обществу в целом, – пенсионная система, здравоохранение, спорт.

Неспецифическим товаром, который не имеет вещественной формы, является услуга. Услуги могут иметь материальную и духовную формы. Перевозки, строительство – материальные; услуги врача, учителя, актера – нематериальные. В отличие от товара, услуга не может быть накоплена.

Товар – экономическое благо, произведенное для обмена. Товар имеет две основных характеристики – потребительскую и меновую стоимость.

Потребительская стоимость – способность удовлетворять ту или иную потребность человека. Потребительская стоимость не зависит от количества труда, многие товары удовлетворяют не одну, а несколько потребностей.

Ценность продукта – субъективно воспринимаемая клиентом полезность товара.

4 уровня ценности:

- 1) основное назначение – представляет категориальное назначение продукта;
- 2) реальное исполнение – ценность, заложенная в уникальных особенностях, дизайне, упаковке, эффективности и надежности;
- 3) сопровождающие услуги – ценность, создаваемая послепродажным обслуживанием, обновлением, консультациями;

4) нематериальные атрибуты фирмы и продукта – ценность связанная с имиджем фирмы, бренда [16].

По теории предельной полезности цену товара определяет то, насколько он полезен (необходим). Чем товар привлекательней – желаннее – тем он будет дороже. Но тут мы наблюдаем знаменитый «Парадокс Смита» - почему вода (столь необходимая) стоит дешево, а алмазы – дорого?

Теория субъективной полезности расширила теорию предельной полезности. Она рассматривает два вида полезности: общую/абстрактную/родовую (способность удовлетворить общие потребности человечества) и конкретную/субъективную (субъективную оценку товара данным потребителем). Основная задача – определить факторы, которые влияют на субъективную полезность. Субъективная предельная полезность зависит от двух факторов: от ограниченности товара и от степени удовлетворения потребности в этом товаре. Это может объяснить парадокс Смита – конечно, общая полезность воды выше, чем полезность алмазов, но субъективная полезность значительно ниже.

Но мы понимаем, что цены на рынке не могут формироваться, исключительно основываясь на субъективном мнении потребителя, так как есть мнения продавцов, которые не желают продавать товар ниже себестоимости. Поэтому рассмотрим понятие меновой стоимости.

Меновая стоимость – способность обмениваться в определенных количественных соотношениях на другой товар (в данном случае и деньги – товар).

Таким образом, товар – единство потребительской и меновой стоимости, а стоимость (экономическая ценность товара) – единство полезности блага и затрат на его производство.

Главный признак большинства видов продукции состоит в том, что они имеют ограниченный период спроса. Для любого производственного предприятия чрезвычайно важно знать период, в течение которого продукт может быть реализован на рынке, и факторы, которые оказывают влияние на его продолжительность. Любой продукт проходит в своем развитии различные стадии. Период времени между моментами возникновения и прекращения использования продукта принято называть его **жизненным циклом**. Несмотря на большое разнообразие форм и видов продуктов, определенные фазы их жизненного цикла являются общими и включают:

- создание;
- освоение;
- рост;
- зрелость;
- старение [15, 28].

Особым товаром можно считать и деньги, товар, который является единым всеобщим эквивалентом и обладает абсолютной ликвидностью. Именно **деньги** – форма выражения меновой стоимости любого товара.

Главная особенность – способность к сбыту (ликвидность) – наиболее легкорезализуемый товар. Способность к ликвидности не ограничена кругом лиц, так как деньги нужны всем и всегда, так как деньги можно поменять на другие деньги. В отличие от товара, на деньги нет моды, сезонного спроса, нет количественных ограничений (т.е. можно сбыть любой объем).

Происхождение денег рассматривается с точки зрения двух основных концепций – рационалистической и эволюционно-исторической.

Рационалистическая концепция: деньги появились в результате соглашения между людьми. Была выдвинута Аристотелем и существовала до XVIII в.

Эволюционно-историческая концепция: деньги появились как длительный результат развития процесса обмена. Первоначально существовал обмен «товар на товар» (межплеменной бартерный обмен), со временем появлялся товар, отличавшийся большим спросом, следовательно, более ликвидный (например, рабы, скот, табак, вино). Кстати, само понятие «капитал» происходит от латинского «скот». Со временем роль «посредников в обмене» закрепились за слитками металлов – медь, бронза, железо, потом серебро и золото. Они могли легко сохраняться в агрессивной среде, миниатюрны, однородны, редки в природе. Первые монеты появились в Древней Греции (650 г. до н.э.) и в Китае. Чеканка монет в России датируется X-XI вв. – в период принятия и распространения христианства.

Функции денег:

1. Мера стоимости. Субъекты рынка соизмеряют стоимости товара при помощи масштаба ценностей.
2. Средство обмена. Выступают в сфере обращения.
3. Средство накопления. Когда деньги исключаются из сферы обращения и находятся в сейфах и банках.
4. Средство платежа. Используются кредитные деньги.
5. Средство платежа в международных расчетах.

Таким образом, выделяют три основные функции: средство накопления, обращения и меры стоимости.

Виды современных денег.

Самые первые – товарные деньги (золото, серебро), потом – символические (бумажные). Процесс ухода золота из обращения и прекращение выполнения им функции денег – демонетизация. Теперь устойчивость денег определяется не золотом, а их ограниченным количеством. Рационализация использования денежных средств (их ограниченность) усилила роль кредитных денег.

Денежные теории эволюционировали. Сначала в центре внимания – происхождение и функции денег, сейчас – их количество.

Первая денежная теория – **металлическая теория денег (меркантилизм)**. Основная задача – накопление богатства, основной источник – торговля (положительный торговый баланс). Богатство

отождествляли с золотом. Минусы такой теории – в ее ограниченности применения (не использовались деньги как производные).

В XVII-XVIII вв.: **номиналистическая**. Ценность денег определяется их номиналом (который гарантирует государство). Сущность акцентируется на правовом аспекте.

В XX в.: **количественная теория**. Меркантилисты утверждали что рост денег ведет к богатству, но теперь экономисты считают обратное: увеличение денег в обороте ведет к росту цен, следовательно нет роста богатства. Давид Юм определил, что «стоимость денег определяется их количеством, находящимся в обороте».

Постулаты количественной теории денег:

1. Причинность – цены зависят от количества денег.
2. Пропорциональность – изменение цены пропорционально количеству денег.
3. Универсальность – изменение количества денег изменяет цены на все товары.

В 1930-е гг. новое направление количественной теории: **кейнсианская теория регулируемой валюты** – уровень денег может и должен регулироваться государством.

В 1960-е гг. развивается **монетаризм** (М. Фридман) - рынок сам себя регулирует. Вмешательство государства должно быть минимальным – только затем, чтобы поддерживать стабильность денежной массы (рост – вызовет рост инфляции) [22].

Так как эмиссия денег является прерогативой государства, то рынок сам не может регулировать себя и задача управления денежной массой становится ключевой в финансовой политике.

Закон денежного обращения:

$$КД = Ц/СО, \quad (1)$$

где КД – количество денег;

Ц – сумма цен всех товаров;

СО – скорость оборота денежных единиц.

То есть, количество денег зависит от уровня цен и скорости их оборота.

В реальной экономике действует следующая зависимость:

$$КД = (Ц - К + ПО - ВП)/СО, \quad (2)$$

где КД – количество денег;

Ц – сумма цен;

К – товары в кредит;

ПО – платежи к оплате;

ВП – взаимопогашаемые платежи;

СО – скорость оборота денежных единиц.

Ирвинг Фишер предполагал, что покупательную силу денег определяют шесть факторов:

M – количество денег в обращении;

V – скорость обращения наличных денег;

P – средневзвешенный уровень цен;

Q – количество товаров;

M'' – сумма банковских депозитов (т.е. на счетах);

V'' – скорость обращения на счетах.

Таким образом было сформулировано **уравнение обмена**:

$$M \cdot V + M'' \cdot V'' = P \cdot Q, \quad (3)$$

Количество денег, необходимое для обращения товаров

$$M = P \cdot Q \cdot V. \quad (4)$$

Фридман предложил современный вариант уравнения обмена:

$$M \cdot V = P \cdot Y, \quad (5)$$

где Y – реальный объем производства.

$$\text{Тогда } M = P \cdot Y \cdot V. \quad (6)$$

Таким образом, количество денег зависит от следующих факторов:

- абсолютного уровня цен. Чем выше цены, тем более нужны деньги, тем спрос на них выше;
- уровня реального производства. Рост производства повышает доходы, что требует больших денежных масс;
- скорости обращения денег. Чем больше скорость, тем меньше новых денег нам надо.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Определите условия возникновения товарного производства. Выделите основы пропорций обмена: трудовая теория стоимости, теория маржинализма, неоклассическое направление.
2. Проанализируйте основные этапы жизненного цикла товара. Рассмотрите возможные решения, принимаемые на отдельных этапах, направленные на поддержание и развитие продукта.
3. Рассмотрите понятие «потребность», «полезность» и «ценность товара». Что такое меновая и потребительная стоимость товара?
4. Выделите различия между категориями «товар», «благо», «услуга». Любой ли товар можно считать благом?
5. Ознакомьтесь с сущностью и типами денежных систем.

2.4. Рынок и конкуренция как экономическая среда

Понятие «рынок» является центральным и одним из наиболее сложных при рассмотрении процессов распределения товаров и услуг. В современной экономической литературе встречается множество определений рынка, однако все они сводятся к тому, что рынок – это способ взаимодействия продавцов и покупателей:

- рынок – это совокупность экономических отношений производства и обмена товаров при помощи денег;
- рынок – это обмен, организованный по законам товарного производства и обращения;
- рынок – это механизм взаимодействия продавцов и покупателей, отношения спроса и предложения;
- рынок – это любое взаимодействие, в которое люди вступают для торговли друг с другом.

Рынок оказывает огромное воздействие на все стороны хозяйственной жизни, выполняя ряд функций:

- обеспечение взаимодействия производства и потребления;
- регулирующую. Рынок выступает регулятором производства, спроса и предложения. Рост цен является сигналом к расширению производства, падение цен – к сокращению;
- стимулирующую. Посредством цен рынок стимулирует внедрение в производство достижений научно-технического прогресса (НТП), снижение затрат на производство продукции и повышение ее качества, расширение ассортимента товаров и услуг;
- информационную. Рынок дает объективную информацию об общественно необходимом количестве и качестве тех товаров и услуг, которые на него поставляются;
- посредническую. В рыночной экономике потребитель имеет возможность выбора оптимального поставщика продукции, а продавец – наиболее подходящего покупателя;
- санирующую (санитарную). Рынок очищает общественное производство от экономически слабых, нежизнеспособных хозяйственных единиц и поощряет развитие эффективных фирм;
- социальную. Рынок дифференцирует производителей.

В зависимости от предмета обмена различают рынки факторов производства, рынки товаров и услуг, финансовые рынки, рынок интеллектуальных продуктов.

Характерным признаком *рынка товаров и услуг* (потребительского рынка) является то, что цены на нем фактически формируются после производства товаров. Такой рынок наиболее подвержен кризисам.

Рынок факторов производства представлен:

- рынком капиталов;
- рынком землепользования и недвижимости;
- рынком труда.

Финансовый рынок многолик и разнообразен, но предмет купли-продажи один - деньги, предоставляемые в пользование в различной форме.

Существует несколько способов классификации финансовых рынков:

- по принципу возвратности (рынок долговых обязательств и рынок собственности);
- по характеру движения ценных бумаг (первичный и вторичный);
- по форме организации (организованный рынок и распределенный);
- по срокам предоставления денег (табл.4).

Таблица 4

Классификация рынков по различными критериям

Классификационный признак		Вид рынка
Экономическое объектов	назначение	рынок потребительских товаров и услуг; товаров промышленного назначения; инноваций; труда; ценных бумаг; жилья и т. д.
Географическое положение		местный; национальный; мировой
Степень конкуренции	ограничения	монополистический; олигополистический; монопсонический; свободный; смешанный
Характер продаж		оптовый; розничный
Уровень насыщения		равновесный; избыточный; дефицитный
Соответствие законодательству	действующему	легальный; нелегальный (черный)

Основные виды рынков подразделяются на субрынки и рыночные сегменты.

Сегмент рынка – это часть рынка или группа потребителей, объединенных едиными требованиями по отношению к данному товару или услуге. Например, на основе демографического принципа рынок будет сегментирован по возрасту потребителей, полу, составу семьи и т.д.

Реальный механизм функционирования рынка определяется также уровнем конкуренции. Конкуренция отражает уровень соперничества между всеми участниками рынка за выгодные для себя условия.

Конкуренция относится к экономическим категориям, сущность которых не имеет однозначного толкования. А. Смит впервые ввел понятие конкуренции и отождествлял конкуренцию с «честным соперничеством между продавцами за более выгодные условия продажи своих товаров», с «невидимой рукой» рынка – рыночными ценами, формирующимися под влиянием конкурентных сил.

Неоклассический вариант поведенческого толкования конкуренции (А.Маршалл) связывается с борьбой за редкие экономические блага и, разумеется, за деньги потребителя, на которые их можно приобрести.

В XIX в., и особенно в XX в., получил распространение структурный подход. Его истоки восходят к работам Дж.Робинсон, Э.Чемберлина и других крупнейших ученых заложивших фундамент современной западной теории четырех типов рынков: совершенной конкуренции, монополистической конкуренции, олигополии и монополии. В структурной трактовке конкуренции в центре внимания оказывается не соперничество фирм в установлении цены, а установление факта принципиальной возможности (или невозможности) влияния фирмы на общий уровень цен на рынке.

В начале XX в. взгляды на конкуренцию и ее роль в экономике изменились. Одним из первых экономистов – представителей нового функционального подхода является Й.Шумпетер, который в качестве отличительного критерия конкурентного рынка выделяет его способность инициировать новые достижения научно-технического прогресса.

На данном этапе развитие экономики характеризуется изменением отношений между экономическими агентами: от жесткой конкуренции к сочетанию кооперации и конкуренции в различных сферах. Сформировалось новое понимание конкуренции с точки зрения ценностно-сетевого подхода, суть которого находит отражение в двух основных аспектах:

- во-первых, конкуренция – это соперничество по вхождению в наиболее эффективные и надежные производственные цепи создания ценностей;

- во-вторых, конкуренция – это борьба за место в цепи, так как от этого зависит размер доли получаемой прибыли.

В основе ценностно-сетевой концепции лежит тезис о том, что компании являются скорее потенциальными партнерами в создании конечного отраслевого продукта, чем конкурентами [12].

В соответствии с Законом РФ от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции», конкуренция – соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

Обобщая вышеуказанное, определим фронт конкурентной борьбы:

- конкуренция среди продавцов – выигрывает тот, кто предложит более выгодные условия для покупателя (например, низкую цену) – интересы конкурирующих сторон общие;

- конкуренция среди покупателей – выигрывает тот, кто предложит более выгодные условия для продавца (например, высокую цену) – интересы конкурирующих сторон общие;

- конкуренция между продавцами и покупателями – две конкурентные силы преследуют разные интересы.

Роль конкуренции:

- 1) посредством конкуренции производитель сопоставляет цены;
- 2) побуждает прислушиваться к рынку (и покупателей и продавцов);
- 3) помогает саморегуляции рынка;
- 4) помогает наиболее эффективно распределять ресурсы;
- 5) обеспечивает новаторское поведение;
- 6) выполняет контролирующую и стимулирующую функции.

Конкуренция – многоуровневое явление, проявляющееся на различных уровнях: макроэкономическом, мезоэкономическом и микроэкономическом.

Она может рассматриваться в различных аспектах, в том числе как:

- способ координации хозяйственной деятельности;
- механизм взаимодействия агентов рынка;
- способ достижения экономических целей;
- способ завоевания конкурентных преимуществ [14, 15, 29].

Соответственно выделяются различные типы конкуренции, имеющие специфические формы проявления (табл. 5).

Кроме того, в экономической литературе нередко встречаются такие понятия, как «недобросовестная конкуренция», «свободная или регулируемая конкуренция». Недобросовестная конкуренция – нарушение предприятием общепринятых правил и норм конкуренции, установленных законодательно или сложившихся стихийно, но принятых другими участниками рынка, а также неправомерное регулирование осведомленности о процессах и товарах рынка. Это может быть промышленный шпионаж, демпинг, тайный сговор продавцов, обман потребителя и т. п.

Таблица 5

Виды конкурентной борьбы

Классификационный признак	Вид	Характеристика вида
Масштаб конкуренции	Местная	Конкуренция в рамках одного географического субъекта
	Национальная	Конкуренция между отечественными производителями внутри отдельной страны
	Глобальная	Конкуренция на мировом рынке
	Внутриотраслевая	Формирует рыночную цену на товар и определяет уровень прибыльности отрасли
	Межотраслевая	Обеспечивает макроэкономическое равновесие
Способ соперничества	Ценовая	Возникает путем искусственного сбивания цен на данную продукцию. При этом широко используется ценовая дискриминация, которая имеет место в том числе, когда данный продукт продается по разным ценам, и эти ценовые различия не оправданы различиями в издержках
	Неценовая	Проводится посредством совершенствования качества продукции, технологии производства, инноваций и выпуска новых товаров, патентирования и брендинга
Характер конкуренции	Совершенная	Состояние рынка, когда на рынке много покупателей и продавцов и ни одна группа не может повлиять на положение рынка, на рынке реализуются однородные товары, нет барьеров входа и выхода
	Несовершенная	Количество фирм на рынке может сократиться до одной, характер продукции может быть уникальным, предприятия не имеют равного доступа к информации, действуют рыночные барьеры
Соотношение спроса и предложения (крайние случаи совершенной и несовершенной конкуренции)	Чистая конкуренция	Относится к виду совершенной конкуренции. Характеризуется большим числом покупателей и продавцов, не обладающих достаточной силой, чтобы повлиять на цены (товары схожи, много товарозаменителей); полным отсутствием рыночной силы

Классификационный признак	Вид	Характеристика вида
	Олигополия	Относится к несовершенному виду конкуренции. Ключевыми характеристиками рынка олигополистической конкуренции являются: незначительное число конкурентов, создающих сильную взаимосвязь; большая рыночная сила: сила реактивной позиции, измеряемая эластичностью реакций фирмы на действия конкурентов; схожесть товаров и ограниченность количества их типоразмеров
	Монополия	Исключительное право на право на производство, покупку, продажу, принадлежащее одному лицу, определённой группе лиц или государству. Возникает на основе высокой концентрации и централизации капитала и производства. Цель – извлечение сверхвысокой прибыли. Обеспечивается посредством установления монопольно высоких или монопольно низких цен. Характерные признаки: – единственный продавец; – отсутствие близких продуктов-заменителей; – диктуемая цена
	Монополистическая конкуренция	Относится к несовершенному виду конкуренции. Характеризуется следующими свойствами: множество продавцов и покупателей, но не больше, чем при совершенной конкуренции; невысокие барьеры для вступления на рынок; разнородная, дифференцированная продукция, совершенная информированность продавцов и покупателей об условиях рынка; преимущественно неценовая конкуренция

Факторы, влияющие на уровень и характер конкуренции на рынке, объясняет модель М. Портера «5 конкурентных сил» (рис. 3):

1. Соперничество между существующими предприятиями. Оно может иметь разные формы и проходить с разной степенью интенсивности. Интенсивность зависит от многих факторов: числа предприятий и их

размеров, специфики продукции, перспектив развития отрасли. Усиление конкуренции приводит к снижению прибыльности в отрасли.

2. Возможности появления новых конкурентов зависит от барьеров входа на рынок – препятствий, которые необходимо преодолеть для организации бизнеса и успешной конкуренции в отрасли.

Барьерами входа могут быть:

- приверженность покупателей торговой марке;
- контроль над каналами сбыта;
- экономия на масштабе производства;
- требования лицензирования, ограничение доступа к ресурсам и пр.

3. Угроза появления товаров-заменителей (субститутов). Наличие этого фактора приводит к появлению некоторого «потолка цен», при котором покупатели переориентируются на товар-заменитель.

4. Сила поставщиков. Поставщики могут влиять на положение на рынке пользуясь возможностью изменять цены на свои товары, создавать искусственный дефицит.

5. Сила потребителей. Влияние покупателей на рынок велико, если: их количество незначительно, они могут быть интегрированы в отрасль или иметь возможность собственного производства продукта [15]. Рынки могут принимать различные формы взаимодействия покупателя и продавца, например, посредством розничной торговли в магазине, заключения договоров на фондовой бирже, подписания соглашений в виртуальной сети и т.д. Однако, для всех рынков характерна единая экономическая сущность, представленная в модели спроса и предложения.



Рис. 3. Модель 5 конкурентных сил М. Портера

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Проведите сравнительный анализ совершенной и несовершенной конкуренции.
2. Выделите основные способы конкурентной борьбы на рынке. Какие из них характерны для развитой экономики?
3. Охарактеризуйте рынок труда, выделите ключевых игроков на рынке, опишите методы регулирования.
4. Что такое емкость рынка? В чем сущность процессов сегментирования рынка?
5. Изучите методы конкурентного и стратегического анализа отрасли, в том числе факторный анализ, SWOT-анализ, матрица БКГ, Ансоффа, GE, Артура Д.Литла, Хофера – Шенделя. В чем заключается понятия «ключевые факторы успеха», «конкурентное преимущество», «стратегический конкурент»?

2.5. Факторы, влияющие на равновесие рынка

Спрос – это обобщающий термин, описывающий поведение фактических и потенциальных покупателей. Объем спроса – это количество товара, которое покупатели желают приобрести за определенный период. Причем важно различать объем спроса и объем фактической покупки. Объем спроса определяется поведением покупателя, в то время как объем покупки – и покупателями, и продавцами совместно.

Среди факторов, влияющих на спрос выделяют количество покупателей, их доходы, прогнозы развития рынка, мода, реклама и т. д. Однако при принятии решения о покупке потребитель соизмеряет свой уровень дохода и цену на товар. Таким образом, 2 главных фактора, влияющих на спрос – цена и уровень дохода.

Связь между ценой и объемом спроса может быть представлена шкалой спроса на товар, которая показывает, сколько покупателей хотели бы приобрести товар по каждой из множества цен, и кривой спроса, отражающей зависимость между ценой на товар и объемом спроса.

Кривая спроса в общем виде представлена на рис. 4, и отражает закон спроса – «Повышение рыночной цены при прочих равных условиях уменьшает объем спроса и наоборот».

Вместе с тем, не всегда существует прямая зависимость между изменениями цены и спроса. Это объясняется эластичностью спроса. **Эластичность спроса по цене** (E_d) показывает, на сколько процентов изменится объем спроса D , если его цена P изменится на 1 %. Если $E_d > 1$, то спрос эластичный (выручка возрастает быстрее, чем снижается цена), если $E_d < 1$, то спрос не эластичный. Если темпы изменения выручки равны темпам изменения цены, то эластичность спроса по цене равна 1 [5].

$$E_d = \% \text{ изменения } D / \% \text{ изменения } P. \quad (7)$$

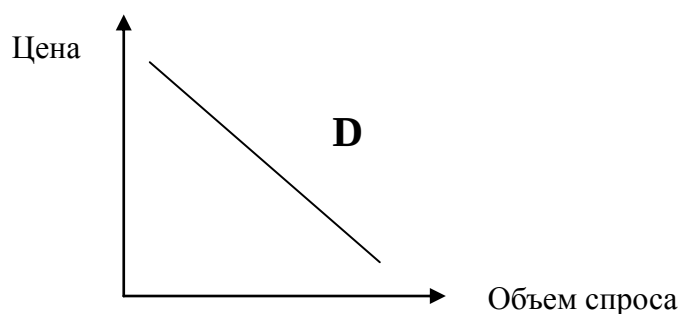


Рис. 4. Кривая спроса.
Кривая спроса D имеет в общем случае наклонный вид

Понятие «предложение» также является обобщающим термином, характеризующим поведение фактических и потенциальных продавцов товара на рынке.

Объем предложения – идеальная готовность и реальная возможность товаропроизводителя произвести и поставить на рынок определенное количество товара. Также следует различать понятия объем продаж (формируется в результате взаимодействия покупателя и продавца) и объем предложения (определяется продавцами).

Предложение зависит от множества факторов: количество продавцов, уровень производства, налоги, оценка будущего отрасли и т.д. Однако и в этом случае объем предложения зависит от цены (наценки). Если наценка высокая то производители будут стремиться увеличить предложение, если низкая – то производитель стремится сократить предложение товара.

Кривая предложения также, как и кривая спроса, позволяет графически изобразить зависимость между ценой на товар и объемом предложения (рис.5).

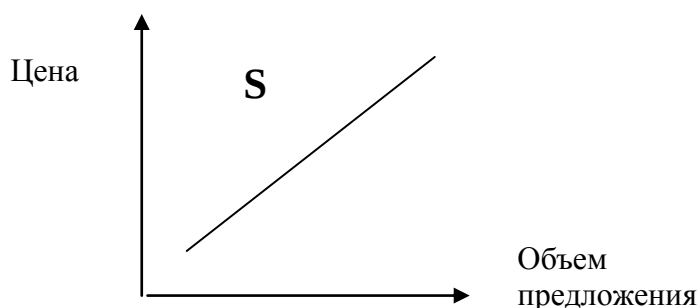


Рис. 5. Кривая предложения.
Кривая предложения S имеет в общем случае восходящий вид

Объем предложения увеличивается при повышении цены и уменьшается при снижении цены на товар («закон предложения»).

Как и спрос, предложение может быть эластичным, не эластичным или единичным. Эластичность предложения по цене E_s характеризует степень изменения объема предложения S от изменения цены P [5].

$$E_s = \% \text{ изменения } S / \% \text{ изменения } P. \quad (8)$$

Однако, на рынке спрос и предложение находятся во взаимодействии, которое приводит к формированию **рыночного равновесия** и определению реальной цены и фактического объема покупок. Графически ситуация равновесия представлена на рис. 6.

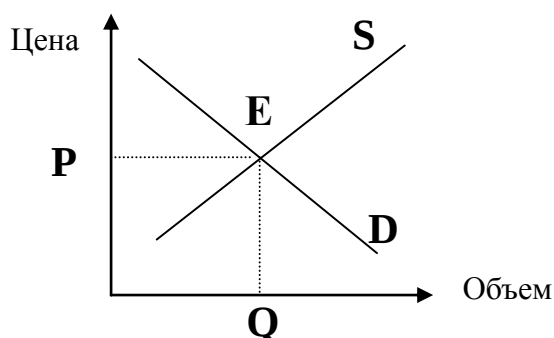


Рис. 6. Спрос, предложение и равновесие
Точка равновесия E образуется при пересечении кривой спроса и кривой предложения и определяет равновесную цену P и равновесный объем Q

Равновесная цена – цена, при которой объем спроса равен объему предложения, и этот объем соответственно является равновесным объемом.

Однако бывают парадоксальные ситуации когда спрос и предложение не пересекаются: в 1992 г. рост цен на все товары привел к сокращению предложения – кризис неплатежей.

Кроме того, рынок не сразу приходит в положение равновесия. Возможны ситуации в которых предложение превышает спрос или наоборот (рис. 7). В первом случае, цена будет иметь тенденцию к понижению, так как на рынке будет переизбыток товаров. В случае, когда спрос превышает предложение, наблюдается рост цен, вызванный неудовлетворенным спросом на товары.

Чем длиннее период, тем более полно предложение приспосабливается к изменению спроса. Именно в длительном периоде устанавливаются стабильные цены.

Вместе с тем, кроме цены, могут меняться и прочие факторы, влияющие на рыночное равновесие. При этом изменяются положения кривых спроса-предложения.

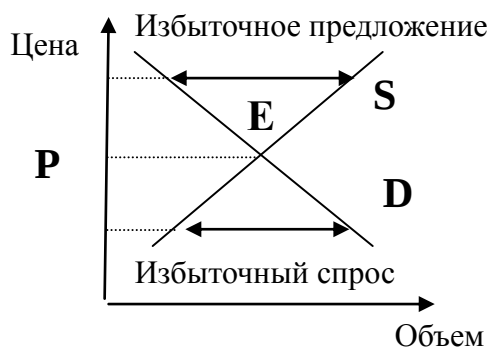


Рис. 7. Избыточный спрос, избыточное предложение, движение к установлению равновесной цены

Рассмотрим факторы, влияющие на объем спроса:

1. Цены взаимосвязанных товаров. С повышением цены на товары-субституты спрос на базовый товар увеличивается (кривая спроса сдвигается вправо). С повышением цены на взаимосвязанные товары спрос на базовый товар сокращается (кривая спроса сдвигается влево).

2. Доходы потребителей. Как было отмечено выше, с ростом доходов увеличивается спрос на товары. Однако на некоторые товары спрос падает (такие товары называются низшими). Низшими обычно являются блага, для которых существуют альтернативные блага, характеризующиеся более высоким качеством или сервисом.

3. Вкусы потребителей. Предпочтения потребителей формируются под воздействием традиций, обычаев, религии, общественных ценностей, моды и могут носить долговременный или краткосрочный характер.

4. Ожидаемые в будущем цены. Прогнозы уровня цен на базовые товары, взаимодополняющие товары и прогнозируемые доходы потребителя сдвигают кривую спроса влево или вправо.

Факторы, влияющие на объем предложения на рынке:

1) Основные средства производства. Чем больше объем капитала компании, тем больше объем предложения. В долгосрочной перспективе прирост средств производства сдвигает кривую предложения вправо;

2) Имеющиеся технологии. Любое усовершенствование технологии приведет к росту объема предложения, что объясняется дополнительной экономией различных видов ресурсов организации;

3) Цены переменных производственных ресурсов. При повышении цен на ресурсы и постоянстве цен на базовый товар фирма будет стремиться сократить объем производства, и таким образом, кривая предложения сдвинется влево [30].

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Какие факторы влияют на спрос и предложение?
2. Что понимается под эластичностью спроса и предложения?
3. Какие виды спроса могут существовать на рынке, и каким образом производители адаптируют маркетинговую деятельность?
4. Что произойдет с равновесной ценой и равновесным объемом на конкурентном рынке, если спрос и предложение будут меняться под действием неценовых факторов (используйте графики спроса и предложения):
 - спрос возрастает, предложение остается неизменным;
 - спрос сокращается, предложение неизменно;
 - предложение растет, спрос не изменяется;
 - предложение сокращается, спрос остается неизменным.
5. Производитель повысил цену на свою продукцию. Как изменится выручка:
 - если спрос на этот товар эластичен;
 - если спрос на этот товар неэластичен.

ГЛАВА 3. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1. Разнообразие субъектов народно-хозяйственного комплекса. Эволюция организационных форм

Основным объектом исследования в микроэкономике являются предприятия и организации.

Организация – это группа людей, деятельность которых сознательно координируется для достижения цели. Организации, имеющие не одну цель, а набор взаимосвязанных целей принято называть сложными [1, 7].

Современные организации значительно отличаются от тех, что были раньше.

Кроме того, даже в краткосрочном периоде отдельные организации переживают определенные периоды эволюции и сталкиваются с определенными кризисами – периодами революции. В современной экономической литературе в рамках ситуационного подхода существует целый ряд моделей жизненного цикла организации (табл.6).

Среди наиболее известных – модели Ларри Э. Грейнера и Исаака Адизеса.

Грейнер делит этапы жизненного цикла организации на эволюционные и революционные:

- термин ***эволюция*** используется для описания продолжительных

периодов роста, в рамках которых не происходит больших изменений в организационных практиках;

– термин **революция** употребляется для описания периодов системных переворотов в организационной жизни (рис. 8).

Таблица 6

Признаки эволюции современных организаций [12]

Древние организации	Современные организации
Мало крупных организаций	Множество крупных организаций
Относительно мало менеджеров, особенно, среднего звена	Много менеджеров особенно среднего звена
Управленческая деятельность не четко выделена	Управленческая деятельность четко выделена
Передача власти по наследству	Передача власти в соответствии с компетенцией специалиста
Мало грамотных управленцев	Много образованных управленцев
Упор на власть и интуицию	Упор на командную работу и логику

Стадия 1: КРЕАТИВНОСТЬ. На стадии рождения организации акцент делается на создании как нового продукта, так и рынка. Основатели компании обычно ориентированы на технологию либо предпринимательство и пренебрегают управленческой деятельностью.



Рис. 8 Стадии и этапы развития организации (модель Л. Грейнера) [15]

Завершается первая стадия *кризисом лидерства*. По мере роста компании укрупнение масштабов производства требует знаний об основах эффективности производственных операций. Возросшим числом наемных работников невозможно управлять исключительно с помощью неформальных коммуникаций; новые сотрудники не мотивируются приверженностью идее уникального продукта или организации.

Стадия 2: ДИРЕКТИВНОЕ РУКОВОДСТВО. Вводится функциональная организационная структура в целях отделения производственной деятельности от маркетинговой, и выполняемые работы становятся более специализированными. Коммуникации становятся более формальными и обезличенными по мере того, как выстраивается иерархия званий и должностей. Завершается эта стадия *кризисом автономии*. Директивные методы неизбежно становятся неприемлимыми для осуществления контроля над сложной организацией.

Стадия 3: ДЕЛЕГИРОВАНИЕ. Большей ответственностью наделяются менеджеры предприятий и географических рынков, для усиления мотивации используются центры прибыли и бонусы. Высшие руководители в штаб-квартире ограничивают свою деятельность управлением по отклонениям на основе периодических отчетов с мест.

В результате в компании назревает *кризис контроля*. Высшие руководители теряют контроль над высоко диверсифицированной деятельностью на местах. Автономные полевые менеджеры предпочитают управлять своими предприятиями без координации планов, денег, технологии и рабочей силы с остальной частью организации.

Стадия 4: КООРДИНАЦИЯ. Вводятся и интенсивно совершенствуются формальные процедуры планирования, нанимается штабной персонал в целях введения в масштабах всей компании программ контроля и совершенствования работы линейных менеджеров. Каждая продуктовая группа рассматривается как центр инвестиций, где доход на инвестированный капитал является важным критерием при размещении денежных средств.

В итоге обостряется *кризис волокиты*. Между линейным и штабным персоналом и между штаб-квартирой и периферией возникает недостаток доверия. Процедуры главенствуют над решением проблем, и инновации тормозятся. Организация становится слишком большой и сложной для того, чтобы управлять ею с помощью формальных программ и косных систем.

Стадия 5: СОТРУДНИЧЕСТВО. Эволюция на пятой стадии строится на более гибком поведенческом подходе к управлению. Акцент делается на быстрое решение проблем с помощью командных действий, представители различных функциональных областей объединяются в проектные группы, часто проводятся конференции ключевых менеджеров для фокусирования их внимания на основных проблемных вопросах.

Какой будет **революция** в ответ на данный этап эволюции, пока не известно. Грейнер предполагает, что революция будет концентрироваться вокруг «психологической пресыщенности» работников, испытывающих эмоциональное и физическое истощение вследствие интенсивности командной работы и жесткого пресса необходимости инновационных решений.

Согласно модели Адизеса, в процессе жизнедеятельности организации можно выделить десять закономерных последовательных этапов (рис. 9)



Рис. 9. Этапы жизненного цикла и «болезни» роста организации (модель И. Адизеса) [15]

Этап первый: **Выхаживание**. Компании еще нет, но есть идея. Основатель лишь в мечтах представляет себе свой новый проект и то, что может из него выйти. Он собирает вокруг себя людей, которые постепенно вникают в его идею, принимают ее и соглашаются рискнуть и попробовать воплотить ее в жизнь.

Этап второй: **Младенчество**. На данном этапе компания не обладает еще четкой структурой и системой распределения полномочий и ответственности, основатель, возможно, работает больше всех. Е Большое внимание уделяется результатам производства и удовлетворению потребностей конечных потребителей.

Этап третий: **«Давай-давай»**. Дела компании идут успешно, и она начинает работать все продуктивнее, преодолевая первые препятствия. Люди осознают, что идея начала работать и может быть экономически эффективной. Меняется представление сотрудников о будущем компании - видение расширяется и охватывает практически безграничные горизонты. В компании еще нет четкой структуры управления и прописанных функциональных обязанностей.

Этап четвертый: **Юность**. Компания очень сильно меняется на этом этапе. Даже если все было благополучно на предыдущих этапах, наступает момент, когда без порядка, системы и дисциплины дальнейшее развитие невозможно. У основателя компании возникает потребность в изменении структуры компании и делегировании полномочий. В компании появляются профессиональные менеджеры-управленцы, которые начинают менять структуру, систему мотивации и контроля.

Этап пятый: **Расцвет**. На стадии расцвета организация одновременно гибка и управляема. Она имеет относительно четкую структуру, прописанные функции, системы поощрения и наказания. Успешность деятельности организации оценивается по двум факторам, таким как удовлетворение потребностей клиентов и достижение поставленных целей. Нередко на этой стадии организация открывает несколько дочерних предприятий, которые будут проходить все стадии развития также с самого начала.

Этап шестой: **Стабильность (Поздний расцвет)**. На этом этапе форма начинает преобладать над содержанием. Это первая стадия старения организации, когда компания постепенно отходит от политики быстрого развития, захвата новых рынков и расширения присутствия на существующих. Компания не стремится к изменениям, уделяя большее значение межличностным отношениям в коллективе, нежели рискам, связанным с ведением бизнеса.

Этап седьмой: **Аристократизм**. Компания владеет значительными финансовыми средствами, которые расходуются на обустройство собственной деятельности и укрепление существующей системы контроля. Появляются негласные формальные правила, связанные, в первую очередь, со стилем одежды и прочими традициями. Компания старается быть инновационной и генерировать новые продукты и идеи, приобретая (поглощая) другие компании, находящиеся на более ранних стадиях развития.

Этап восьмой: **Ранняя бюрократизация**. На этом этапе функция интеграции затухает: организация постепенно погружается в ряд сложных и порой неразрешимых структурных конфликтов, которые решаются путем увольнения сотрудников, но при этом, не меняя саму структуру. Постепенно внутренняя политика все сильнее отдаляет компанию от удовлетворения потребностей конечного потребителя.

Этап девятый: **Бюрократизация**. Компания полностью сосредотачивается на себе и на внутренних проблемах. Все сильнее запутывается внутренняя организация процессов. Нет склонности к повышению эффективности, изменениям, нет ориентации на потребности клиента. Поддерживается громоздкая и сложная система контроля над текущей деятельностью компании, которая требует от сотрудников соблюдения набора правил и процедур, но не эффективного труда.

Этап десятый: **Смерть**. Смерть предприятия, ориентированного на клиента, происходит сразу же после того, как клиенты массово перестают

пользоваться услугами данного предприятия. Если же этого не происходит по причине того, что организация предоставляет монопольный продукт или поддерживается государством, то ее смерть может быть отсрочена во времени. В этом случае степень бюрократизации будет увеличиваться и в итоге все равно достигнет своего апогея, что приведет организацию к неминуемой гибели.

Кроме того, автор определил и отдельные «болезни роста» (кризисы), свойственные тому или иному циклу развития организации.

В свою очередь, в современных условиях действуют множество организаций, цели, масштаб, организационно-правовые формы, характер и тип производства которых существенно различаются. Это требует рассмотрения такого аспекта, как классификация предприятий.

Предприятие – имущественный комплекс, используемый для осуществления производственно-хозяйственной и предпринимательской деятельности. Комплекс обладает социальным, производственно-техническим, организационно-административным единством и финансово-экономической самостоятельностью.

С точки зрения общественного разделения труда и участия в создании совокупного общественного продукта, весь народно-хозяйственный комплекс подразделяется на сферы:

- материальное производство – промышленность, сельское хозяйство, лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, связь;
- непроизводственная сфера – материальные ценности не создаются. Например, аппарат государственного управления, учреждения обороны, научные организации.

Особая роль в экономике принадлежит промышленности, так как промышленность составляет большой вес в ВВП, вооружает технически остальные отрасли орудиями труда, является основой для НТП.

Промышленность включает такие отрасли, как машиностроение и металлообработка, черная и цветная металлургия, топливная промышленность, химическая и нефтехимическая промышленность, электроэнергетика.

Сельское хозяйство включает земледелие и животноводство, лесное хозяйство – лесную, бумажную, деревообрабатывающую промышленность.

Строительство включает производство строительных материалов, промышленное, гражданское и дорожное строительство.

Отрасль материального производства – это совокупность предприятий, обладающих общностью технологических процессов, однородностью перерабатываемого сырья и производимой ими продукции.

Отрасли между собой и предприятия внутри каждой отрасли обладают жесткими хозяйственными связями. Связь выражается в передаче продукции из одной отрасли в другую. Наиболее широкими межотраслевыми связями обладают энергетика, металлургия, машиностроение, химическая и топливная промышленность.

В ряде случаев отрасль настолько широка, что используют понятие «подотрасль» – составная часть отрасли, включающая определенное количество предприятий, обладающих более узкой специализацией производственных процессов и однородностью выпускаемой продукции.

В практике организации и управления промышленные предприятия принято классифицировать:

1. По экономическому назначению продукции:
 - предприятия, производящие средства производства (группа А);
 - предприятия, производящие предметы потребления (группа Б).
2. По объему производства (в зависимости от стоимости основных фондов, численности персонала, величине оборота). Для каждой отрасли характерны свои размеры:
 - крупные;
 - средние;
 - небольшие.
3. По степени специализации:
 - специализированные (строго ограниченная номенклатура);
 - универсальные (разнообразная номенклатура).
4. По организационно-правовым формам.

В соответствии с Гражданским Кодексом РФ по цели деятельности организации, как юридические лица, подразделяются на два больших класса: коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческая организация – это организация, занимающаяся коммерческой деятельностью, или это организация – участник рынка, основной целью деятельности которой является получение прибыли.

Некоммерческая организация – это организация, занимающаяся некоммерческой деятельностью, или это организация, основной целью деятельности которой является та или иная цель, не связанная с получением прибыли, которая, в свою очередь, не подлежит распределению между участниками данной организации.

Коммерческие организации могут создаваться исключительно в формах: хозяйственных товариществ, хозяйственных обществ, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий.

Некоммерческие организации могут создаваться в формах: потребительских кооперативов; общественных и религиозных объединений; учреждений, финансируемых собственником; благотворительных фондов и в других законодательно разрешенных формах.

5. По организации производства:
 - с поточной;
 - с партионной;
 - с единичной организацией производства.

6. По степени механизации и автоматизации:

- автоматизированные – все операции автоматизированы;
- комплексно-механизированные – с помощью машин управляемых вручную;

- частично механизированные – механизированы лишь отдельные процессы, используется ручной труд.

7. По длительности рабочего периода:

- сезонные;
- круглогодичного действия.

8. По степени непрерывности производства:

- с непрерывным;
- с прерывным режимом работы – остановка на выходные, праздничные дни, нерабочие смены.

9. По типу производства

- массовое;
- серийное (мелко-, средне- и крупносерийное);
- единичное производство [1, 5, 19, 25, 26].

Тип производства - совокупность признаков, определяющих организационно-техническую характеристику производственного процесса, осуществляемого как на одном рабочем месте, так и на совокупности их в масштабе предприятия.

Тип производства зависит от:

- номенклатуры продукции – комплекс наименований изделий, характеризующий ее специализацию;
- объема выпуска – количество изделий определенного вида, выпускаемых в течение определенного периода;
- степени постоянства номенклатуры – повторяемость изготовления изделий данного вида в последовательные периоды. Если в текущем году изделие не выпускается, а в прошлом выпускалось – степень постоянства отсутствует;
- характера загрузки рабочих мест – количество операций, закрепленных за рабочим местом (выделяется узкая или широкая специализация):

$$K = N * C, \quad (9)$$

где K – коэффициент специализации рабочих мест;

N – количество операций выполняемых в подразделении;

C – количество рабочих мест в подразделении.

Высокоэффективная организация производственных процессов требует всемерного развития форм концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования как наиболее экономически целесообразных методов организации производства.

Концентрация сопровождается укрупнением предприятий, ростом механизации, внедрением прогрессивных техпроцессов, развитием передовых форм организации труда.

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

2. Концентрация производства однородной продукции (специализированное предприятие).

3. Комбинированное предприятие (взаимосвязанные производства).

Специализация – форма организации производства при которой изготовление отдельных изделий (выполнение операций) происходит в обособленных предприятиях.

1) специализация предметная, например, автомобильные заводы;

2) специализация подетальная, например, карбюраторный завод;

3) специализация технологическая, например, литейные, кузнечно-прессовые заводы.

Комбинирование – соединение в одном предприятии производства продуктов, которые относятся к разным отраслям промышленности.

1. Комбинирование на основе сочетания последовательных стадий обработки продукта. Например, металлургические комбинаты и производство чугуна, стали, проката.

2. Комбинирование, основанное на комплексном использовании сырья.

3. Комбинирование на базе использования отходов производства.

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

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Изучите разновидности организационно-правовых форм юридических лиц в соответствии с ГК РФ. Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы?

2. Рассмотрите структуру внутренней среды организации. Какие ресурсы использует организация в производственно-хозяйственной деятельности?

3. Изучите структуру внешней среды организации. Приведите пример факторов прямого и косвенного воздействия.

4. Каковы определения эффективности? Производительности? Что такое цели? Какие цели бывают у организации?

5. Что включает в себя понятие «предпринимательская деятельность»? Назовите основные виды предпринимательской деятельности. В чем, на ваш взгляд, заключаются проблемы предпринимательской деятельности в РФ?

3.2. Имущественный комплекс организации

Основные фонды – это часть производственных фондов, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на продукцию постепенно, по частям, по мере использования.

Основные производственные фонды промышленности – это огромное количество средств труда, которые, несмотря на свою экономическую однородность, отличаются целевым назначением и сроком службы.

Классификация основных производственных фондов:

1. По принципу натурально-вещественного состава:

- здания;
- сооружения;
- передаточные устройства;
- машины и оборудование. В отдельную подгруппу выделена вычислительная техника;
- транспортные средства;
- инструменты и приспособления. В составе основных фондов учитываются инструменты всех видов сроком службы свыше 1 года. Инструменты и инвентарь, служащие менее 1 года относятся к оборотным фондам;
- производственный и хозяйственный инвентарь и принадлежности, предназначенные для хранения материалов, инструментов и облегчения выполнения производственных операций – верстаки, стеллажи, столы, контейнеры, предметы конторского и хозяйственного назначения;
- рабочий и продуктивный скот;
- многолетние насаждения;
- внутрихозяйственные дороги;
- земельные участки, находящиеся в собственности предприятия;
- прочие основные фонды.

2. По функциональному назначению:

- производственные фонды, которые непосредственно участвуют в производственном процессе или создают условия для производственного процесса;
- непроизводственные фонды – это объекты бытового и культурного назначения, медицинские учреждения, жилые дома, детские и спортивные учреждения и т. п., которые находятся на балансе предприятия, но не участвуют в процессе производства и не переносят своей стоимости на продукт.

3. По принадлежности:

- собственные;
- арендованные.

4. По степени воздействия:

- активные (например, инструменты, оборудование, машины);
- пассивные (здания).

Базовыми видами оценок основных фондов являются:

- первоначальная;
- восстановительная;
- остаточная стоимость [26].

Первоначальная стоимость основных фондов – это фактическая сумма затрат на изготовление или приобретение фондов, их доставку и монтаж. Первоначальная стоимость выражается в ценах, действовавших в момент приобретения данного объекта. По первоначальной стоимости основные фонды принимаются на баланс предприятия, она остается неизменной в течение всего срока службы и пересматривается при переоценке основных фондов предприятия или уточняется при модернизации или капитальном ремонте. Восстановительная стоимость основных фондов – это стоимость их воспроизводства в современных условиях. Восстановительная стоимость определяется путем переоценки действующих основных фондов с учетом их физического и морального износа.

Остаточная стоимость представляет собой разницу между первоначальной или восстановительной стоимостью и суммой износа, т. е. это та часть стоимости основных средств, которая еще не перенесена на производимую продукцию.

Ликвидационная стоимость – это стоимость реализации изношенных и снятых с производства основных фондов (часто это цена лома).

Износ основных фондов – это частичная или полная утрата основными фондами потребительских свойств и стоимости, как в процессе эксплуатации, так и при их бездействии.

Под физическим износом понимается потеря средствами труда своих первоначальных качеств, т. е. ухудшение технико-экономических и социальных характеристик под воздействием процесса труда, сил природы, а также вследствие неиспользования основных фондов.

Уровень физического износа основных фондов зависит от первоначального качества основных фондов, степени их эксплуатации, особенностей технологического процесса, уровня агрессивности внешней среды, качества ухода за основными фондами, уровня квалификации обслуживающего персонала, своевременности проведения планово-предупредительного ремонта и др.

Различают полный и частичный износ основных фондов. При полном износе действующие фонды ликвидируются и заменяются новыми, частичный износ возмещается путем ремонта.

Моральный износ проявляется в том, что устаревшие основные фонды по своей конструкции, производительности, экономичности, качеству выпускаемой продукции отстают от новейших образцов.

Первая форма морального износа заключается в том, что происходит обесценивание машин такой же конструкции, что выпускались и раньше, вследствие удешевления их воспроизводства в современных условиях.

Вторая форма морального износа состоит в том, что происходит обесценивание машин, физически еще годных, вследствие появления новых, более технически совершенных и производительных, которые вытесняют старые.

Для возмещения физического и морального износа основных фондов их стоимость в виде амортизационных отчислений включается в затраты на производство продукции. Амортизация – это денежное возмещение износа основных фондов путем включения части их стоимости в затраты на выпуск продукции.

Основные функции амортизации:

- 1) обеспечение воспроизводства и восстановление основных фондов;
- 2) учетная.

Амортизационные отчисления производятся предприятиями ежемесячно, исходя из установленных норм амортизации и балансовой стоимости основных фондов по отдельным группам, состоящим на балансе предприятия.

Сумма амортизационных отчислений зависит:

- от первоначальной стоимости основных фондов: чем выше первоначальная стоимость, тем больше переносимая часть стоимости основных фондов;
- от вида основных фондов, например, нормативный срок службы зданий в промышленности составляет 30-50 лет (в зависимости от специфики производства), а нормативный срок службы машин и оборудования – от 3-5 до 15-20 лет;
- величина стоимости основных фондов, переносимая на продукцию, обусловлена отраслевой спецификой производства: в одних отраслях доля амортизации в затратах на производство промышленной продукции выше, чем в среднем по промышленности, в других – ниже.

Норма амортизации представляет собой установленный государством годовой процент погашения стоимости основных фондов и определяет сумму ежегодных амортизационных отчислений. Рассчитанная в процентах норма амортизации показывает, какую долю своей балансовой стоимости ежегодно переносят средства труда на создаваемую ими продукцию [19].

Воспроизводство основных фондов – это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, технического перевооружения, модернизации и капитального ремонта.

Начальной стадией воспроизводства основных фондов, которая осуществляется на предприятии, является стадия их приобретения и формирования. Для нового предприятия, которое только создается, процесс формирования означает строительство зданий и сооружений, приобретение

оборудования. Завершает воспроизводство основных фондов процесс их восстановления или возмещения. Восстановление основных фондов может осуществляться посредством ремонта (текущего, среднего и капитального) за счет амортизационных отчислений, а также путем модернизации и реконструкции.

Существуют различные формы простого и расширенного воспроизводства основных фондов. Формы простого воспроизводства – замена устаревших средств труда и капитальный ремонт, расширенного – новое строительство, реконструкция и техническое перевооружение, модернизация оборудования.

Модернизация оборудования может проводиться по нескольким направлениям:

- совершенствование конструкций действующих машин, повышающее их режимные характеристики и технические возможности;
- механизация и автоматизация станков и механизмов, позволяющие увеличить производительность оборудования;
- перевод оборудования на программное управление.

Эффективность использования производственных фондов характеризуется такими показателями, как фондоемкость, фондоотдача, коэффициент обновления основных фондов, фондовооруженность и производственная мощность предприятия.

Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный годовой выпуск продукции в ассортименте, предусмотренном плановым заданием, при полном и эффективном использовании оборудования и площадей с учетом применения передовых технологий, научной организации труда и управления, в соответствии с заданным режимом работы.

Факторы, определяющие и повышающие производственную мощность:

1. Состав основных фондов.
2. Характер выпускаемой продукции.
3. Организационные факторы.
4. Общий уровень управления.

В отличие от основных производственных фондов, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и полностью переносят свою стоимость на производимую продукцию.

Под составом оборотных средств понимают совокупность элементов, образующих оборотные средства, которые классифицируют по следующим признакам:

- 1) по экономическому содержанию – оборотные производственные фонды, фонды обращения;
- 2) по особенностям контроля, планирования и управления – нормированные, ненормированные;

3) по источникам формирования – собственные, заемные, привлеченные;

4) по степени ликвидности – абсолютно ликвидные средства, быстро реализуемые средства, медленно реализуемые средства;

5) по материально-вещественному содержанию – предметы труда (сырье, материалы, топливо, незавершенное производство и пр.), готовая продукция, товары, краткосрочные финансовые вложения, средства в расчетах, денежные средства [16, 19].

Оборотные производственные фонды предприятия состоят из трех частей: производственные запасы; незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления; расходы будущих периодов.

Фонды обращения включают готовую продукцию на складах, товары в пути, денежные средства и средства в расчетах с потребителями продукции, в частности дебиторскую задолженность, краткосрочные финансовые вложения.

Под нормированием оборотных средств понимается процесс определения минимальной, но достаточной (для нормального протекания производственного процесса) величины оборотных средств на предприятии, т. е. это установление экономически обоснованных (плановых) норм запаса и нормативов по элементам оборотных средств.

Величина норматива не является постоянной. Размер собственных оборотных средств зависит от: объема производства; условий снабжения и сбыта; ассортимента производимой продукции; применяемых форм расчетов.

К числу нормируемых оборотных средств обычно относятся оборотные производственные фонды и готовая продукция, оборотные средства в запасах товарно-материальных ценностей.

Постоянная минимальная сумма средств для финансирования потребностей производства обеспечивается собственными оборотными средствами. Временная потребность в средствах, возникшая под влиянием зависящих и не зависящих от предприятия причин, покрывается кредитами банков и другими источниками [27].

Время нахождения оборотных средств на каждой стадии неодинаково. Оно зависит от потребительских и технологических свойств продукции, особенностей ее производства и реализации. Время, в течение которого оборотные средства совершают полный кругооборот, т. е. проходят период производства и период обращения, называется **периодом оборота оборотных средств**.

Под оборачиваемостью оборотных средств понимается продолжительность полного кругооборота средств с момента приобретения оборотных средств (покупки сырья, материалов и т.п.) до выхода и реализации готовой продукции. Кругооборот оборотных средств завершается зачислением выручки на счет предприятия. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств показывает, сколько оборотов совершили оборотные

средства за анализируемый период (квартал, полугодие, год). Чем выше коэффициент оборачиваемости, тем лучше используются оборотные средства. Уменьшение длительности одного оборота свидетельствует об улучшении использования оборотных средств.

Таким образом, оборачиваемость оборотных средств на предприятии зависит от следующих факторов:

- длительности производственного цикла;
- качества выпускаемой продукции и ее конкурентоспособности;
- эффективности управления оборотными средствами на предприятии с целью их минимизации;
- решения проблемы снижения материалоемкости продукции;
- способа снабжения и сбыта продукции;
- структуры оборотных средств и др.

Управление оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. Это означает, что оборотные средства предприятий должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. В чем выражается эффективность использования и экономия оборотных фондов в современных условиях?
2. Назовите наиболее ликвидные оборотные средства. Какие методы работы с дебиторской задолженностью используют в современной управленческой практике?
3. Что такое текущий, технологический, транспортный, страховой запас? Как рассчитывается норматив производственных запасов? Какие методы нормирования оборотных средств применяются в современных условиях? Назовите преимущества и недостатки каждого из них.
4. Какие факторы влияют на уровень физического и морального износа основных средств предприятия? Перечислите основные методы определения износа.
5. Перечислите основные способы воспроизводства основных средств. Объясните основные факторы роста фондоотдачи.

3.3. Понятия себестоимости продукции, выручки, прибыли

Производство продукции связано с определенными затратами для предприятия, такими как затраты на приобретение сырья и материалов, расходы на выплату заработной платы, арендные платежи, административные и управленческие расходы и т. п. В экономической практике все затраты могут быть классифицированы по целому ряду признаков (табл. 7).

Классификация затрат [5, 16, 19]

Признак	Виды
По элементам затрат	1. Материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов) 2. Затраты на оплату труда 3. Отчисления на социальные нужды 4. Амортизация основных фондов 5. Прочие затраты
По статьям калькуляции	1. Сырье и материалы 2. Возвратные отходы 3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций 4. Топливо и энергия на технологические цели 5. Заработная плата производственных рабочих 6. Отчисления на социальное страхование 7. Расходы на подготовку и освоение производства 8. Общепроизводственные расходы - расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; цеховые расходы на управление. 9. Общехозяйственные расходы осуществляются в рамках предприятия в целом. (административно-управленческие, общехозяйственные, налоги, обязательные платежи, отчисления и пр.) 10. Потери от брака 11. Прочие производственные расходы 12. Коммерческие расходы
По экономической роли в процессе производства	1. Основные - затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства, 2. Накладные расходы образуются в связи с организацией, обслуживанием производства и управлением им. Они состоят из общепроизводственных и общехозяйственных расходов.
По отношению к объему производства	1. Условно переменные 2. Условно постоянные
По периодичности возникновения	1. Текущие 2. Единовременные
По эффективности	1. Производительные 2. Непроизводительные

Совокупность затрат организации на производство и реализацию продукции (работ, услуг) образует себестоимость продукции (выполнения работ, оказания услуг). В этом важнейшем для любой организации показателе отражаются многие стороны ее финансово-хозяйственной деятельности. От уровня себестоимости продукции зависят объем прибыли и уровень рентабельности.

Для целей учета, анализа и планирования выделяют различные виды себестоимости:

1. В зависимости от оперативного формирования себестоимости:
 - фактическая себестоимость;
 - плановая себестоимость.
2. В зависимости от полноты включенных в себестоимость расходов:
 - цеховая себестоимость – затраты на производство в пределах цеха;
 - производственная себестоимость – затраты на производство продукции;
 - полная себестоимость – затраты на производство и реализацию продукции.
3. В зависимости от количества произведенной продукции:
 - себестоимость единицы продукции;
 - себестоимость всего объема выпущенной продукции.
4. В зависимости от степени готовности продукции:
 - себестоимость валовой продукции – затраты на производство продукции текущего или планируемого периода, без затрат, списанных на непроизводственные счета, и затрат, относимых на резервы предстоящих расходов;
 - себестоимость товарной продукции – это себестоимость валовой продукции, скорректированная на изменение остатков незавершенного производства и расходов будущих периодов;
 - себестоимость реализованной продукции – себестоимость товарной продукции, увеличенная на внепроизводственные расходы [19].

Для выявления финансового результата необходимо сопоставить затраты на производство продукции и ее реализацию с выручкой (доходом).

Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников.

Доходы организации, в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности, подразделяются на:

- 1) доходы от обычных видов деятельности - выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг;
- 2) прочие доходы.

Для целей налогообложения к доходам организации относятся:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;
- внереализационные доходы.

Также доходы организации можно классифицировать по направлению деятельности:

- доходы от основной деятельности – это выручка от реализации продукции (работ, услуг);

– доходы от инвестиционной деятельности – это доходы, полученные от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг;

– доходы от финансовой деятельности – это доходы, полученные от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия [25].

Валовой доход предприятия – это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающий в себя оплату труда и прибыль.

Выручка от реализации продукции – это сумма денежных средств, поступивших на расчетный счет организации за реализованную потребителям продукцию, выполненные работы и оказанные услуги. В самом общем случае, выручка определяется как произведение цены товара на объем его реализации.

Прибыль на предприятии может быть получена за счет различных видов деятельности. Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль.

Балансовая прибыль – это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции, так и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией.

Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. В общем случае может быть определена как разница между выручкой от реализации и себестоимостью продукции;

- прибыль (убыток) от реализации основных фондов, их прочего выбытия, а также от реализации иного имущества предприятия. Определяется как разница между выручкой от реализации имущества и его остаточной стоимостью, суммой расходов на демонтаж, транспортировку и прочих сопутствующих затрат;

- финансовые результаты от внереализационных операций. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и доходы от сдачи имущества в аренду.

В зависимости от способа вычисления различают следующие основные виды прибыли организации:

1) валовая прибыль – разность между выручкой (нетто) от продажи товаров, продукции (работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (работ и услуг);

2) прибыль (убыток) от продаж – валовая прибыль, уменьшенная на сумму коммерческих и управленческих расходов;

3) прибыль (убыток) до налогообложения – прибыль от продаж, увеличенная на суммы прочих доходов (проценты к получению, доходы от участия в других организациях, прочие операционные и внереализационные доходы) за вычетом соответствующих расходов (проценты к уплате, прочие операционные и внереализационные расходы);

4) чистая прибыль (убыток) – прибыль (убыток) до налогообложения,

уменьшенная на величину отложенных налоговых обязательств, текущего налога на прибыль и увеличенная на сумму отложенных налоговых активов за отчетный период.

Чистая прибыль организации по итогам отчетного периода может быть направлена на:

- отчисления в резервный капитал (формирование резервного фонда);
- выплату дивидендов;
- погашение убытков прошлых лет;
- прочие выплаты по решению акционеров (учредителей) организации (финансирование инвестиций во внеоборотные активы и в прирост оборотных средств; удовлетворение социальных нужд; материальное поощрение и др.).

Для оценки уровня эффективности работы предприятия получаемый результат (валовой доход, прибыль) сопоставляется с затратами или используемыми ресурсами. Соизмерение прибыли с затратами означает норму рентабельности.

Экономическая сущность рентабельности заключается в том, что она показывает сумму получаемой прибыли на рубль затрат. Различают рентабельность производства, рентабельность продукции, рентабельность продаж.

Рентабельность производства – это получение прибыли с одного рубля производственных фондов.

$$R = \frac{Á\ddot{I}}{\hat{I}\hat{O} + \hat{I}\acute{a}\tilde{N}} , \quad (10)$$

где БП – балансовая прибыль;
ОФ – основные фонды предприятия;
ОбС – оборотные средства предприятия.

Рентабельность продукции – это получение прибыли с одного рубля текущих затрат.

$$R = \frac{\ddot{I}\delta}{\tilde{n}\acute{a}\acute{a} - \grave{o}\ddot{u}} , \quad (11)$$

где Пр – прибыль от реализации;
себ-ть – себестоимость продукции.

Рентабельность продаж означает или повышение цен при постоянных издержках или снижение издержек при фиксированных ценах. Снижение цен, повышение себестоимости показывает падение спроса на продукцию предприятия.

$$R = \frac{\dot{I}\delta}{V}, \quad (12)$$

где Π_r – прибыль от реализации;
 V – объем реализованной продукции.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Ознакомьтесь с методами калькирования себестоимости.
2. Выделите основные источники получения прибыли. Назовите основные направления распределения прибыли организации.
3. Проанализируйте, какие факторы влияют на величину прибыли организации.
4. Изучите основные виды налоговых платежей, осуществляемых предприятиями и организациями РФ.
5. Какие упрощенные системы налогообложения действуют на территории РФ?

3.4. Методы управления персоналом организации. Формы оплаты труда на предприятии

В экономической литературе разделяются такие понятия, как «трудовые ресурсы», «персонал», «кадры».

Трудовые ресурсы (ТР) – это все трудоспособное население, занятое вне зависимости от возраста в сферах общественного производства и индивидуальной трудовой деятельности. Все трудоспособное население, занятое в производстве, а также лица трудоспособного возраста, способные к труду, но занятые в домашнем хозяйстве, на учебе, в армии, - т. е. как занятые, так и не занятые, но способные трудиться. Трудоспособный возраст – 16-59 (мужчины), 16-55 (женщины). Не включаются инвалиды 1 и 2 групп. Но если пенсионеры работают, они включаются в состав ТР. В состав трудовых ресурсов также включаются работающие мигранты.

$$TP = P_{тр} - P_{инв} + P_{пенс} + P_{мол}, \quad (13)$$

где $P_{тр}$ – численность населения в трудоспособном возрасте;
 $P_{инв}$ – численность инвалидов и лиц льготных пенсионных возрастов;
 $P_{пенс}$ – работающие пенсионеры;
 $P_{мол}$ – работающие подростки.

Под «**рабочей силой**» (экономически активным населением) понимается часть населения, обеспечивающая предложение на рынке труда. Оценка РС включает уровень квалификации, психофизические и социальные качества, состояние здоровья, т. е. качественные параметры. Численность РС

включает занятых и безработных (но только тех, кто ищет работу и готов к ней приступить).

Использование рабочей силы превращает ее в персонал. **Персонал** – это весь личный состав учреждения, предприятия, организации или часть этого состава, представляющая собой группу по профессиональным или иным признакам.

Персоналом называют постоянных и временных работников, представителей квалифицированного и неквалифицированного труда.

Кадры – это социально-экономическая категория, характеризующая человеческие ресурсы предприятия, региона, страны.

Под «кадрами» обычно понимают штатных квалифицированных работников, прошедших предварительную профессиональную подготовку и обладающих специальными знаниями, трудовыми навыками или опытом работы в избранной сфере деятельности.

Кадровый потенциал предприятия – это характеристика персонала, представляющая собой его максимальные возможности по достижению целей предприятия и выполнению поставленных перед ним задач.

В зависимости от участия в производственном процессе, персонал предприятия подразделяется на следующие категории:

- промышленно-производственный персонал (ППП) - кадры предприятия, непосредственно связанные с процессом производства продукции, занятые во вспомогательных и обслуживающих подразделениях организации;

- непромышленный персонал – работники, которые непосредственно не связаны с производством и его обслуживанием. В основном, это работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях и т. д.

Промышленно – производственный персонал, в зависимости от характера выполняемых им функций, классифицируется на следующие категории:

- административно-управленческий персонал (руководители);
- инженерно-технические работники (специалисты);
- служащие;
- рабочие (основные и вспомогательные).

В зависимости от характера трудовой деятельности кадры предприятия подразделяются по профессиям, специальностям и уровням квалификации.

Под **профессией** подразумевается особый вид трудовой деятельности, требующий определенных теоретических знаний и практических навыков, а под **специальностью** – вид деятельности в пределах профессии, который имеет специфические особенности и требует от работников дополнительных специальных знаний и навыков.

Работники каждой профессии и специальности различаются **уровнем квалификации**, т. е. степенью овладения работниками той или иной

профессией или специальностью, которая отражается в квалификационных (тарифных) разрядах и категориях.

Тарифные разряды и категории – это одновременно и показатели, характеризующие степень сложности работ.

На промышленных предприятиях России действуют единые 18- и 16-разрядные сетки для различных категорий работающих, по первым 8 разрядам из которых тарифицируются рабочие.

Управление персоналом, как основным ресурсом, организации – сложный и системный процесс, включающий в себя:

- отбор и продвижение кадров;
- подготовку кадров и их непрерывное обучение;
- наем работников;
- расстановку работников в соответствии со сложившейся системой производства;
- стимулирование труда;
- совершенствование организации труда;
- адаптацию сотрудников;
- оценку результатов труда;
- создание благоприятных условий труда для работников предприятия и др. [1, 15, 24, 30].

Проведение кадровой политики предполагает осуществление определенного учета работающих на предприятии. Для анализа изменения численности и состава персонала используются такие показатели, как среднесписочная численность, коэффициент текучести кадров, коэффициент стабильности кадров.

$$\hat{E}o = \frac{Doa}{Dñãñi} , \quad (14)$$

где K_t – коэффициент текучести кадров\$

$R_{ув}$ – численность выбывших (уволенных) сотрудников\$

$R_{ср.сп}$ – среднесписочная численность.

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия характеризует производительность труда, которая определяется таким показателем, как «выработка». **Выработка** измеряется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени или приходящейся на одного среднесписочного работника или рабочего в год (квартал, месяц)

$$\hat{A} = \frac{V}{Dñãñi} , \quad (15)$$

где V – выработка;

V – объем произведенной продукции;

$R_{ср.сп}$ – среднесписочная численность.

Трудоемкость продукции представляет собой затраты рабочего времени на производство единицы продукции в натуральном выражении по всей номенклатуре выпускаемой продукции и услуг.

Говоря о экономической основе мероприятий, направленных на повышение производительности труда, в первую очередь, необходимо остановиться на мотивационной программе. Эффективная мотивационная программа базируется на трех основных элементах:

- экономическая система стимулирования;
- психологическая система мотивации;
- социальная система компенсации.

В рамках первого элемента выделяют следующие понятия:

тарифная часть – базовый уровень оплаты труда за выполнение заранее оговоренной нормы;

надбавка – так называемый «сдельный приработок», когда производительность труда выше нормы, за выполнение работы меньшим количеством работников, за личный вклад в рост эффективности, прибыли, за стабильно высокое качество работ, выполнение срочных и ответственных заданий;

доплата – компенсация за условия и тяжесть труда, за воздействие не зависящих от фирмы факторов, таких как инфляция и рост цен, за работу в вечернюю и ночную смену, с повышенной интенсивностью и т. п.;

премии – дополнительное материальное вознаграждение за перевыполнение нормы, высокое качество/скорость работы и т.п.;

социальные выплаты – элемент социальной ответственности организации – доплата различным категориям сотрудников, нуждающимся в поддержке (например, многодетным семьям, матерям-одиночкам, беременным женщинам, инвалидам, учащимся и т.п.).

Фонд оплаты труда представляет собой источник средств, предназначенных для выплат заработной платы и выплат социального характера.

Номинальная заработная плата – это начисленная и полученная работником заработная плата за его труд за определенный период.

Реальная заработная плата – это количество товаров и услуг, которые можно приобрести за номинальную заработную плату, т.е. «покупательная способность» номинальной заработной платы.

Среди всего разнообразия форм и систем оплаты труда необходимо различать **тарифные и бестарифные системы оплаты труда**. В рамках первой выделяют:

повременная, когда зарплата работника пропорциональна отработанному им времени (простая и премиальная);

сдельная, когда зарплата пропорциональна количеству изготовленной продукции (прямая, премиальная, прогрессивная, аккордно-премиальная, косвенно-сдельная, коллективная) [16].

Повременной называется такая форма оплаты труда, при которой заработная плата работникам начисляется по установленной тарифной ставке за фактически отработанное на производстве время. При повременно-премиальной системе оплаты труда рабочий получает не только заработок за количество отработанного времени, но и премию за выполнение определенных показателей.

При **сдельной** форме оплаты труда заработная плата работникам начисляется по заранее установленным **расценкам** за каждую единицу выполненной работы или изготовленной продукции. При **сдельно-премиальной системе** рабочему-сдельщику или бригаде рабочих, кроме заработка по прямым сдельным расценкам, выплачивается премия за выполнение и перевыполнение установленных количественных и качественных показателей. **Косвенно-сдельная система** применяется для оплаты труда вспомогательных рабочих, от которых в значительной степени зависят темп работы и выработка основных рабочих. При **сдельно – прогрессивной системе** выработка рабочего в пределах установленной нормы оплачивается по обычным расценкам (прямым сдельным), а сверх этой нормы – по повышенным. **Аккордная система** предусматривает установление определенного объема работ и общей величины фонда заработной платы за эту работу, т. е. расценка устанавливается на весь объем работы, а не на отдельную операцию.

К разновидностям бестарифных систем оплаты труда относят систему «участия в прибыли» и оплату труда на основе КТУ (коэффициента трудового участия). При данной системе заработная плата всех работников предприятия от директора до рабочего представляет собой долю (коэффициент) работника в фонде оплаты труда (ФОТ) или всего предприятия, или отдельного подразделения. Определив на каждого работника (рабочее место) конкретное значение его коэффициента, можно рассчитать размер заработной платы.

Разновидностью бестарифной системы оплаты труда является **контрактная система**, которая предполагает заключение договора (контракта) на определенный срок между работодателем и исполнителем. Договор может включать как время нахождения работника на предприятии (повременная оплата), так и конкретное задание, которое должен выполнить работник за определенное время (сдельная оплата).

Социальная система компенсаций предусматривает следующие категории нефинансовых вознаграждений:

вознаграждение потреблением (например, бесплатные обеды, продуктовые заказы, устраиваемые компанией праздники);

вознаграждение пользованием (например, дополнительное образование в офисе, предоставление личного автомобиля, покупка одежды, пользование домом отдыха компании, пользование центром обслуживания компании для реализации собственных нужд);

видимые и публичные вознаграждения (например, офис в престижном районе города, переоборудование рабочего места, приглашение в качестве выступающего лектора);

подарки (например, акции, контрамарки, оплата страховки, купоны на приобретение товаров в местных магазинах);

социальное вознаграждение (например, неформальное признание, официальное признание достижений, просьба высказать мнение или дать совет, признание в печатном органе компании, словесное или невербальное признание руководителя);

проектирование рабочего места (например, предоставление работы с большой ответственностью, ротация рабочих мест, специальное назначение, обучение смежной специальности, повышение квалификации, предоставление свободного графика работы, гибкий рабочий график, разделение труда, участие в принятии решений, работа в команде.

Говоря о вознаграждении сотрудников, экономисты отмечают, что некоторые люди до сих пор думают, что зарплата и дополнительные льготы «мотивируют», хотя существует множество доказательств того, что, будучи однажды удовлетворена, потребность более не является мотиватором. Объяснить поведение сотрудников отчасти помогает изучение различных мотивационных теорий, которые в общем виде подразделяются на две основные категории – содержательные и процессуальные (табл. 8).

Таблица 8

Отдельные аспекты теории мотивации	
Мотивационная теория	Основные положения
	содержательные теории
Иерархическая теория потребностей Абрахама Маслоу	Иерархия (пирамида) потребностей (от основания к вершине): • физиологические потребности и потребности, связанные с выживанием, такие как голод, жажда, сон; • потребности в безопасности и защищенности: например, безопасность жизни, работа, общественная безопасность; • социальные потребности: потребность принадлежать к определенному кругу, выражать свои мысли, получать информацию; • потребности в уважении: например, титулы, продвижение по службе, звания, знаки уважения, признание заслуг, карьера; • потребность самовыражения: индивидуальное саморазвитие, созидание, честолюбие
Теория потребностей Дэвида Макклелланда	В этой теории высшие уровни пирамиды Маслоу представлены не иерархично: • потребность в успехе, достижении заставляет людей достигать стоящих перед ними целей более эффективно, чем они

Мотивационная теория	Основные положения
Теория выживания, принадлежности и роста К. Алдерфера (ERG)	это делали прежде; • потребность в причастности, соучастии реализуется через поиск и установление хороших отношений с окружающими, получение от них поддержки; • потребность властвовать – стремление человека контролировать ресурсы и процессы, проистекающие вокруг него Три категории потребностей: 1) жизненно необходимые потребности (потребности в выживании, Existence-факторы); 2) потребности в принадлежности (Relatedness-факторы); 3) потребности в росте (Growth-факторы)
Теория факторов Герцберга	двух Ф. На уровень мотивации к труда влияют гигиенические факторы и факторы-мотиваторы: • Гигиенические факторы – отсутствие этих факторов может снизить удовлетворение сотрудника, но их наличие не может повысить его. К этим факторам относится то, что, по мнению сотрудника, должно быть всегда. • Факторы-мотиваторы – группа факторов, способных повысить мотивацию сотрудника. При их отсутствии удовлетворенность трудом низка, но полной неудовлетворенности нет.
Процессуальные теории	
Теория ожидания Виктора Врума	Теория основывается на использовании трех переменных или отношений: • взаимосвязи между затратами труда и результатами; • взаимосвязи между результатом и вознаграждением; • привлекательности (валентности) вознаграждения: полезности, связываемой работником с потенциальным результатом или вознаграждением, которые могут быть получены после выполнения работы.
Теория справедливости Стейси Адамса	При формировании своей мотивации работник исходит из субъективной оценки, в основе которой лежат такие сопоставления: - затраты труда и ожидаемая оценка этого труда; - адекватные затраты труда другого человека и соответствующее им фактическое вознаграждение; - сопоставление ожидаемого вознаграждения за собственный труд с вознаграждением других людей за аналогичный труд.
Модель Л. Портера Э. Лоулера	- В этой модели выделены пять переменных, оказывающих воздействие на мотивацию работника: усилия; восприятие; результаты; вознаграждение; степень удовлетворения.

Отметим, что персонал компании считается основой для ее дальнейшего развития, поэтому процессы управления в этой сфере всегда остаются актуальными и пронизывают все структурные элементы деятельности компании.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Назовите качественные и количественные характеристики персонала.
2. Изучите основные методы определения выработки. В чем состоят основные методы повышения производительности труда?
3. Выделите основные этапы управления персоналом. Какие современные методы отбора персонала вам известны? Что такое адаптация персонала? Какие цели преследуют различные методы оценки персонала?
4. В чем состоят преимущества и недостатки известных теорий мотивации?
5. Что такое самообучающаяся организация? Что такое самоменеджмент, тайм-менеджмент? Что такое карьера? Что такое стресс? Какие методы борьбы со стрессом применяются в современном менеджменте?

3.5. Сферы профессиональной деятельности экономиста

Экономические процессы организации нуждаются в постоянном контроле и регулировании вне зависимости от сферы ее деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации, организации социальной сферы и промышленные предприятия для долгосрочного стабильного развития используют современные методы управления.

Современный экономист на промышленном предприятии решает целый комплекс задач. В соответствии с направленностью влияния экономическая политика предприятия подразделяется на внешнюю и внутреннюю. Составляющие **внешней экономической политики предприятия** отражают процессы взаимодействия предпринимательской структуры с экономическими агентами из внешней среды – партнерами, органами государственной власти и государственного контроля, конкурентами, поставщиками и потребителями. **Внутреннюю экономическую политику предпринимательской структуры** целесообразно разделить на составляющие по признаку функциональных областей: маркетинговая политика; производственная политика; финансовая политика; кадровая политика; инновационная политика. В свою очередь, маркетинговую политику целесообразно разделить на: политику исследования рынка; ценовую политику; сбытовую политику; товарную политику.

Производственная политика может быть разделена на технологическую политику и техническую политику. Финансовая политика - совокупность учетной политики; налоговой политики; инвестиционной политики; политики распределения прибыли или предпринимательского дохода.

Кадровая политика также может быть разделена на политику подбора кадров; политику мотивации персонала; политику взаимоотношений с организованными группами работников, в том числе с профсоюзами.

Разнообразие этих экономических задач диктует необходимость профессионального разделения труда, однако необходимо помнить и о комплексном, системном подходе. Таким образом, формирование экономической стратегии должно быть базовым элементом управления любой организации. Реализация таких стратегических вопросов находится в **компетенции руководителя организации (топ-менеджмента)**.

Целеполагание, как основа дальнейшей деятельности организации, является ключевым видом деятельности руководителя. Решение таких вопросов, как расширение сферы деятельности, выход на международные рынки, принципов ценообразования и продвижения определяет дальнейшие результаты финансово-хозяйственной деятельности. Кроме того, именно руководитель обладает большими возможностями в формировании и развитии производственно-хозяйственных связей предприятия, регулировании корпоративной культуры (которая косвенно определяет ценности сотрудников и соответственно влияет на результат их труда), совершенствовании организационной структуры управления и системы распределения полномочий и ответственности. Используя и развивая свои лидерские качества и имея реальную власть, руководитель в силах повысить мотивацию к труду у своих сотрудников, наладить эффективный контроль за всеми организационными процессами, повысить статус организации в профессиональном сообществе.

Однако руководитель не в состоянии контролировать и регулировать весь экономический блок. На следующем уровне управления главный бухгалтер, главный экономист (руководитель планово-экономического отдела), заместитель директора по коммерческим вопросам, заместитель директора по финансам, руководитель отдела материально-технического снабжения, руководитель отдела маркетинга решают текущие экономические вопросы. В случае необходимости, например, в кризисных ситуациях, на предприятиях могут действовать комитеты, состоящие из сотрудников самого предприятия или привлеченных экспертов, которые оказывают консультационные услуги топ-менеджменту компании. Примером таких комитетов может быть комитет по антикризисному управлению, по стратегическому планированию и прогнозированию, по управлению рисками.

Главный бухгалтер осуществляет руководство учетной и налоговой политиками предприятия. **Главный бухгалтер и его подведомственная служба (бухгалтерия)** выполняют следующие должностные обязанности:

- ведут работу по подготовке первичных учетных документов, применяемых для оформления хозяйственных операций;
- согласовывают с директором направления расходования средств с рублевых и валютных счетов организации;

- осуществляют экономический анализ хозяйственно-финансовой деятельности организации;
- участвуют в подготовке мероприятий системы внутреннего контроля, предупреждающих образование недостатков и незаконное расходование денежных средств и товарно-материальных ценностей, нарушения финансового и хозяйственного законодательства;
- контролируют соблюдение установленных правил и сроков проведения инвентаризации денежных средств, товарно-материальных ценностей, основных фондов, расчетов и платежных обязательств;
- контролируют взыскание в установленные сроки дебиторской и погашение кредиторской задолженности, соблюдение платежной дисциплины;
- организуют учет доходов и расходов организации;
- обеспечивают составление достоверной отчетности организации;
- обеспечивают правильное начисление и своевременное перечисление платежей и взносов.

В составе бухгалтерии могут выделяться такие сектора как расчетный, сектор доходов и расходов, производственный, материальный, учета основных средств, сводный. В организации, где применяются современные системы учета, выделяются сектора бюджетирования, управленческого учета и анализа, внутреннего аудита и др.

На начальника **планово-экономического отдела** возлагаются следующие функции:

- осуществление руководства работой по экономическому планированию на предприятии;
- организация работы по учету и анализу результатов производственно-хозяйственной деятельности;
- учет по всем показателям работы предприятия, подготовка установленной отчетности;
- разработка унифицированной плановой документации, экономических стандартов;
- внедрение средств механизированной и автоматизированной обработки плановой и учетной информации.

В зависимости от организационной структуры, в состав ПЭО могут входить следующие экономические блоки – планирования и прогнозирования, отдел труда и заработной платы, бюро цен, статистической отчетности и др.

В части планирования деятельности предприятия происходит формирование единой экономической политики предприятия на основе анализа состояния и тенденций развития отрасли, формирование и

определение экономической стратегии развития предприятия с целью адаптации его хозяйственной деятельности и системы управления к изменяющимся в условиях рынка внешним и внутренним экономическим условиям, руководство подготовкой проектов текущих планов подразделениями предприятия по всем видам деятельности в соответствии с заказами контрагентов и заключенными договорами, комплексный анализ всех видов деятельности предприятия, подготовка предложений по конкретным направлениям изучения рынка с целью определения перспектив развития предприятия.

Статистический и аналитический блок включает подготовку статистической отчетности в установленные сроки, разработку унифицированной документации, экономических стандартов, внедрение средств механизированной и автоматизированной обработки плановой и учетной документации, разработку методик, рекомендаций, нормативно-инструктивной документации по вопросам экономики, оплаты труда, ценовой политики, совершенствования статистической отчетности.

Формирование ценовой политики предприятия подразумевает разработку плановых технико-экономических нормативов материальных и трудовых затрат, проектов оптовых и розничных цен на продукцию предприятия, тарифов на работы (услуги) с учетом спроса и предложения и с целью обеспечения запланированного объема прибыли, составление нормативных калькуляций продукции и контроль за внесением в них текущих изменений планово-расчетных цен на основные виды сырья, материалов и полуфабрикатов, используемых в производстве, подготовку заключений на проекты оптовых цен на продукцию предприятия, анализ роста цен на аналогичную продукцию конкурентов, разработку экономических нормативов затрат на осуществление деятельности предприятия и представление их для согласования в финансовый отдел, корректировку их с учетом инфляционных процессов, разработку планов операционных затрат на осуществление деятельности предприятия по источникам финансирования на год и по кварталам.

Отдел труда и заработной платы решает ключевые вопросы, связанные с формированием штатного расписания, нормированием труда, аттестацией и оценкой персонала, формированием системы мотивации сотрудников. В данном отделе могут работать инженер по нормированию труда, который тесно взаимодействует с линейными производственными подразделениями, а также экономисты по труду и заработной плате, которые выполняют задачи, связанные с анализом производительности труда, численности персонала и его структуры, планированием фонда оплаты труда и анализом его текущего уровня.

Крупный блок экономических вопросов лежит **в сфере коммерции** – осуществлении торговой и торгово-посреднической деятельности. В промышленных предприятиях эти функции чаще всего возлагаются на

заместителя директора по коммерческим вопросам (**коммерческий отдел**), **отдел материально-технического снабжения, отдел маркетинга**. В части реализации произведенной продукции решаются такие вопросы, как анализ и сегментирование рынка, поиск заказов и реализация мероприятий по привлечению клиентов, корректировка ценовой политики организации в зависимости от статуса клиента, разработка стратегии продвижения продукции. В части материально-технического снабжения осуществляется анализ и отбор поставщиков сырья и материалов, планирование и формирование производственных запасов, организация деятельности по транспортировке, складированию и хранению материалов, формирование устойчивых производственно-хозяйственных связей [30]

Специфические виды деятельности расширяют круг должностных обязанностей экономиста. Например, **в банковской деятельности** вопросы управления экономикой и финансами весьма разнообразны: работа с банковскими счетами физических и юридических лиц, пластиковыми картами, ценными бумагами, обслуживание кредитных линий (развитие различных форм кредитования бизнеса, потребительского и ипотечного кредитования), осуществление валютно-кассовых операций, проведение операций на рынке межбанковских кредитов, осуществление платежных переводов и расчетов с использованием различных форм (чеки, платежные поручения, инкассо и т. д.), подготовка и анализ статистической отчетности.

Известно, что клиенты банка подразделяются на два блока – физические и юридические лица.

Работа операциониста по обслуживанию физических лиц состоит в оформлении и выдаче вкладов населения, начислении процентов по вкладам, приеме и выдаче денежных переводов, открытии текущих счетов физическим лицам, работе с банковскими картами, оформлении различных платежей и иных операций, проводимых данным банком с физическими лицами.

Работа операциониста по обслуживанию юридических лиц состоит в приеме и проверке расчетных документов от клиентов юридических лиц и проведении операций по их счетам, открытым в банке, приеме от предприятий и организаций денежных чеков на выдачу наличности и объявлений на взнос наличных, операций по корпоративным пластиковым картам и прочих операций, которые связаны с банковскими счетами юридических лиц в данном банке.

Кроме того, сотрудники данного отдела осуществляют подготовку и отправку всех платежей, совершенных клиентами банка в течение всего операционного дня, готовят ответы на запросы многочисленных контролирующих органов, касающихся операций по счетам клиентов.

Отдел кассовых операций производит кассовое обслуживание клиентов, проща говоря, принимает и выдает наличные деньги. Сотрудники, работающие здесь – кассиры, кассовые работники должны иметь навыки работы с наличными денежными средствами.

Работа в банке **в кредитном отделе** - это сложный процесс, который состоит из нескольких этапов:

1. Переговоры с потенциальным клиентом, оценка его кредитоспособности и платежеспособности. На данном этапе экономист кредитного отдела оценивает возможность потенциального клиента погасить запрашиваемый кредит, оценивает риски банка, связанные с данным клиентом. Делается это на основе финансовой отчетности клиента и требует опыта и хорошего знания анализа финансового положения юридических и физических лиц.

2. Оформление документов на выдачу кредита и непосредственно подготовка распоряжений в операционный отдел о зачислении (выдаче) клиенту кредитных денежных средств. Как правило, каждый банк имеет типовые договора на выдачу кредитов, договора залогов и договора поручительства.

3. Сопровождение выданного кредита. Сложный и ответственный этап, требующий опыта и отличного знания нормативных актов Банка России, касающихся кредитования и создания резервов. Сотрудники (экономисты) кредитного отдела, курирующие данный этап: отслеживают правильность и своевременность погашения платежей по кредитам, выдачу и погашения овердрафтов и кредитных линий, формируют профессиональные суждения о категориях качества выданных кредитов с целью создания или уточнения размера резервов на возможные потери, проверяют состояние залогов по выданным кредитам (если в банке нет отдела залогов).

Специалисты **отдела работы с ценными бумагами** занимаются операциями банка, связанными с обращением векселей (учтенных и собственных), сертификатов, а также операциями банка и его клиентов на фондовом рынке.

Все операции банка с иностранной валютой проводят специалисты **валютного отдела**. В их функции входит, в том числе, анализ изменения курсов иностранных валют с целью установления курсов по валютным операциям банка. Одним из направлений деятельности валютного отдела является направление международных отношений, обычно это направление выделяется в отдельные подразделения.

Одна из важных задач специалистов валютного отдела банка – осуществление валютного контроля. Основная цель валютного контроля – не допустить нарушений валютного законодательства РФ при осуществлении расчетов клиентами в иностранной валюте, а также при расчетах с нерезидентами. Специалист валютного отдела - валютный контролер на основании предоставленных клиентом документов (договоров, контрактов и т.д.) курирует каждую сделку, попадающую под валютный контроль.

Отдел финансового мониторинга в своей деятельности руководствуется Законом № 115-ФЗ от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и

финансированию терроризма». Цель ее – выявление операций клиентов, подлежащих контролю и носящих подозрительный характер исходя из положений данного закона. Одна из задач сотрудников отдела финмониторинга – проводить обучение специалистов других отделов и контролировать исполнение требований закона на местах.

Особое внимание в современных условиях получают вопросы оценки платежеспособности клиентов, валютных рисков, развития инновационных форм расчетов и платежей.

Вопросы к самостоятельной подготовке и обсуждению:

1. Что понимается под терминами «социальный менеджмент», «менеджмент в социальной сфере»?
2. Выделите основные компетенции современного профессионала в сфере менеджмента и финансов.
3. Изучите сферы деятельности экономиста в страховых компаниях, инвестиционных фондах, трейдерских компаниях.
4. Каким образом развитие технологий меняет требования к квалификации и компетенциями экономиста?
5. Какие виды предпринимательской деятельности вы знаете? Выделите проблемы развития предпринимательства в РФ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Курс «Основы профессиональной деятельности» предполагает изучение обширного материала не только экономической теории, но и многих прикладных экономических дисциплин. Составители учебного пособия понимают эту проблему и предполагают, что предложенное ими пособие заинтересует и подвигнет студентов к дальнейшему изучению экономических вопросов и дисциплин.

Пособие знакомит студентов с основными понятиями экономики и управления, выделяет проблемы макро- и микроэкономики. Полученные в ходе изучения дисциплины знания и навыки составляют базовые представления о профессиональной деятельности, формируют мотивированную программу на дальнейшее обучение в рамках избранной специальности.

В результате проведенной работы студент расширяет собственный кругозор, знакомится с базовыми экономическими законами и принципами производственно-хозяйственной деятельности экономических агентов, получает первоначальные навыки информационно-аналитической работы и организационно-управленческой деятельности.

Получение углубленных знаний по изучаемой дисциплине достигается за счет дополнительных часов к аудиторной работе - самостоятельной работы студентов. Это время целесообразно использовать для знакомства с дополнительной научной литературой по проблематике дисциплины, анализа научных концепций и практических рекомендаций лидеров отечественной и мировой экономики.

Это поможет в дальнейшем студентам полнее изучить все спектры экономической науки и наметить для себя новые пути ее познания.

ГЛОССАРИЙ

1. Аналитические экспертные оценки – предполагают длительную и тщательную самостоятельную работу эксперта над анализом тенденций, оценкой состояния, путей развития прогнозируемого объекта. Метод дает возможность эксперту использовать всю необходимую информацию об объекте прогноза. Свои соображения эксперт оформляет в виде докладной записки.

2. Аналоговые модели – изображают предметы или ситуации, заменяя различные реальные элементы другими, отличающимися формой или свойствами. Например, озеро на карте изображается голубым цветом. Изображение денежного потока компании, на первый взгляд, похожее на вертикальную диаграмму, тоже является аналоговой моделью.

3. Блага - продукты и услуги, это материальные и нематериальные средства удовлетворения человеческих потребностей, которые, в свою очередь, делятся на потребительские блага и блага производственного назначения.

4. Бюджетное ограничение - ограничение при выборе потребителем комбинаций благ, определяемое доходом потребителя и ценами благ.

5. Валовой внутренний продукт - совокупная рыночная стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведённой в экономике страны за год, независимо от источника использованных ресурсов.

6. Валовой национальный продукт - совокупная рыночная стоимость всей конечной продукции (товаров и услуг), произведённой в экономике страны за год, исключая стоимость продукции, произведённой на предприятиях, принадлежащих иностранцам.

7. Взаимодополняющие товары - товары, для которых существует обратная зависимость между ценой на один товар и спросом на другой.

8. Воспроизводство в экономике - повторение процесса производства. Различают простое и расширенное воспроизводство.

9. Групповой подход к принятию решений – менеджер и один или более служащих работают вместе над одной проблемой.

10. Демократический подход – решения принимаются в пользу большинства.

11. Денежная масса – совокупность всех имеющихся в обращении денег и остатков безналичных средств на счетах, которыми располагают физические, юридические лица и государство.

12. Денежная система – форма организации денежного обращения в той или иной стране, которая сложилась исторически и закреплена национальным законодательством, включает в себя следующие элементы: денежную единицу, эмиссионную систему, виды денег, институты регулирования денежной системы.

13. Денежное обращение – движение денег при выполнении ими своих функций.

14. Дерево решений – схематичное представление проблемы принятия решений.

15. Дефицит – величина, на которую объём спроса превышает объём предложения при ценах ниже равновесной.

16. Дефлятор ВВП – индекс цен, рассчитываемый для всех произведенных в экономике товаров и услуг, исчисляется как отношение номинального ВВП к реальному ВВП.

17. Децентрализованный подход – поощряет менеджеров передавать ответственность по принятию решений на более низкий управленческий уровень.

18. Динамический риск – риск непредвиденных изменений стоимости основного капитала (вследствие принятия управленческих решений) или рыночных, политических условий, которые могут привести как к потерям, так и к дополнительным доходам.

19. Добавленная стоимость – стоимость, добавленная переработкой, представляет собой разность между стоимостью произведённой продукции и стоимостью предметов труда, использованных в производстве этой продукции.

20. Заключительный контроль – осуществляется после того, как работа выполнена.

21. Закон возрастающих альтернативных издержек – по мере увеличения объёма производства данного блага альтернативные издержки производства дополнительных единиц блага возрастают.

22. Закон предложения показывает прямую зависимость между изменением цены и величиной спроса в определённый период времени.

23. Закон спроса – при прочих равных условиях снижение цены приводит к возрастанию величины спроса, повышение цены приводит к уменьшению величины спроса.

24. Закон убывающей отдачи - в коротком периоде, когда величина производственных мощностей является фиксированной, предельная производительность переменного фактора будет уменьшаться, начиная с определённого уровня затрат этого переменного фактора.

25. Закон убывающей предельной полезности – с увеличением количества потребляемого блага предельная полезность блага уменьшается.

26. Запас финансовой прочности предприятия – разница между выручкой от реализации и порогом рентабельности. При этом под **порогом рентабельности** понимается такая выручка от реализации, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не имеет и прибылей.

27. Запрограммированное решение – результат реализации определенной последовательности шагов или действий, подобных тем, что предпринимаются при решении математического уравнения. Как правило,

число возможных альтернатив ограничено, и выбор должен быть сделан в пределах направлений, заданных организацией.

28. Заработная плата – доход в денежной форме, получаемый наемным работником за предоставление определенной трудовой услуги.

29. Издержки производства – затраты предприятия на производство товара.

30. Импульсивные решения – решения, авторы которых легко генерируют самые разнообразные идеи в неограниченном количестве, но не в состоянии их как следует проверить, уточнить, оценить. Решения поэтому оказываются недостаточно обоснованными и надежными, принимаются "с наскока", "рывками".

31. Инвестиции – затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов.

32. Индивидуальные экспертные методы – основаны на использовании мнений экспертов-специалистов соответствующего профиля независимо друг от друга.

33. Индивидуальный подход – принятие решений только менеджером.

34. Инертные решения – становятся результатом осторожного поиска. Контрольные и уточняющие действия преобладают над генерированием идей, поэтому в таких решениях трудно обнаружить оригинальность, блеск, новаторство.

35. Интуитивное решение – выбор, сделанный только на основе ощущения того, что он правилен.

36. Капитал - всё то, что используется рабочей силой в производстве продуктов и услуг, в частности, это станки, оборудование, инструменты, здания, транспортные средства, склады, трубопроводы, линии электропередачи, системы водоснабжения и канализации.

37. Качественный анализ – имеет главной задачей определение факторов риска, этапов и работ, при выполнении которых этот риск возникает.

38. Качество управленческого решения – это совокупность параметров решения, удовлетворяющих конкретного потребителя (конкретных потребителей) и обеспечивающих реальность его реализации.

39. Количественные (формализованные) методы принятия решений – основаны на использовании научно-практического подхода, предполагающего выбор оптимального решения с использованием средств вычислительной техники, путем обработки больших массивов информации.

40. Количественный анализ – означает численное определение размеров отдельных видов рисков и риска проекта в целом.

41. Контроль – одна из основных функций управления, представляющая собой процесс обеспечения достижения целей, поставленных организацией, реализации принятых управленческих решений.

42. Кривая производственных возможностей – график, который показывает максимально возможные объёмы производства благ при данных ресурсах и их полном использовании.

43. Кривая спроса – графическая иллюстрация закона спроса, показывает объёмы товаров и услуг, которые готовы приобрести потребители по различным ценам в данный период времени.

44. Макроэкономика – раздел экономической теории, который касается определения агрегатных и средних показателей, характеризующих состояние экономики. Макроэкономика изучает факторы, определяющие совокупные размеры занятости и производства, исследует, каким образом потребление и инвестирование влияют на расширение производственных мощностей, от чего зависят объёмы импорта и экспорта страны.

45. Метод интервью – предполагает беседу прогнозиста с экспертом, в ходе которой прогнозист в соответствии с заранее разработанной программой ставит перед экспертом вопросы относительно перспектив развития прогнозируемого объекта.

46. Метод Ринги – получение согласия на решение проблемы путем опроса без созыва заседания.

47. Методы коллективной экспертной оценки – состоят в определении согласованности мнений экспертов по перспективным направлениям развития объекта прогнозирования, сформулированным ранее отдельными специалистами, а также в оценке аспектов развития объекта, которая не может быть определена другими методами (например, аналитическим расчетом, экспериментом и т.д.).

48. Микроэкономика – раздел экономической теории, в котором изучаются проблемы потребительского выбора и выбора производителей, совершаемых на микроуровне.

49. Модель – упрощенный аналог действительности.

50. Монетаризм (от лат. "монета" – денежная единица, деньги) – одно из важнейших направлений современной экономической мысли. Важнейшей особенностью монетаризма как экономической школы является то, что его сторонники главное внимание уделяют денежному фактору, количеству денег в обращении. По их мнению, денежная масса оказывает решающее влияние на экономическое развитие, от темпов роста денежной массы зависит рост национального дохода.

51. Моральный износ основного капитала – снижение его стоимости в результате появления более эффективной техники или в результате повышения эффективности в производстве данного вида оборудования.

52. Морфологический анализ – упорядоченный способ рассмотрения предметов и получения систематизированной информации по всем возможным решениям изучаемой проблемы.

53. Мотивация – побуждение к действию; психофизический процесс, управляющий поведением человека, задающий его направленность, организацию, активность и устойчивость; способность человека деятельно удовлетворять свои потребности.

54. Написание сценария – метод, с помощью которого устанавливается логическая последовательность событий с целью показать, как, исходя из существующей ситуации, может шаг за шагом разворачиваться будущее состояние объекта исследования. Описание обычно совершается в явно выраженных временных координатах.

55. Натуральное хозяйство – тип хозяйства, в котором продукты производятся лишь для внутрихозяйственного потребления, для удовлетворения собственных потребностей производителя, в отличие от товарного хозяйства, где продукция производится для продажи.

56. Незапрограммированные решения – требуются в ситуациях, которые в определенной мере новы, внутренне не структурированы или сопряжены с неизвестными факторами. Поскольку заранее невозможно составить конкретную последовательность необходимых шагов, руководитель должен разработать процедуру принятия решения.

57. Нематериальные потребности – потребности, удовлетворяемые в нематериальной форме, т. е. это потребности духовные, этические, эстетические, например, потребность в творчестве, в любви к людям, в знаниях, в общении с природой, в красоте, в знании прошлого и предвидении будущего.

58. Неопределенность – такая ситуация при принятии решения, когда невозможно оценить вероятность потенциальных результатов. Это может иметь место, когда требующие учета факторы настолько новы и сложны, что насчет них невозможно получить достаточно релевантной информации.

59. Неформальные (эвристические) методы принятия решений – как правило, основываются на аналитических способностях людей, принимающих решения.

60. Номинальная заработная плата – сумма денег, получаемая за выполнение некоторой трудовой услуги.

61. Норма амортизации – отношение годовой суммы амортизационных отчислений к полной стоимости основного капитала, выраженное в процентах.

62. Норма прибыли – отношение величины полученной прибыли к величине всего авансированного капитала.

63. Обмен – сфера (стадия) движения произведённых продуктов и услуг, где происходит взаимный обмен деятельностью между людьми в форме обмена результатами труда на возмездной основе.

64. Общественное производство – часть экономической системы, представляющая собой множество предприятий, отраслей производства, сфер экономики, связанных между собой в единое целое разделением труда и

специализацией.

65. Общественные блага – блага, потребление которых доступно одновременно многим людям, например, свет маяка в море, оборона, уличное освещение. Проблема производства общественных благ - один из недостатков рынка, – существует потребность в общественных благах, но платёжеспособный спрос и предложение этих благ рынок не формирует.

66. Олигополия – функционирует несколько фирм, продаются дифференцированные или стандартизированные товары, доступ на рынок затруднён, контроль над ценами ограничен взаимозависимостью фирм, возможен сговор в ценообразовании, характерна неценовая конкуренция.

67. Операционные решения – принимаются на среднем или низком уровне управления. Они в основном являются частью краткосрочных планов.

68. Описательная модель (физическая) – изображает предмет или ситуацию, показывая нам, как они выглядят. Подобные модели содержат большую долю конкретных деталей и относительно малую долю абстракции. Например, архитектурная модель нового завода.

69. Определенность – такая ситуация при принятии решения, когда руководитель в точности знает результат каждого из альтернативных вариантов выбора.

70. Организация – процесс, деятельность по созданию или усовершенствованию взаимосвязей между частями и элементами с целью внесения упорядоченности в процессы и повышения их эффективности.

71. Организация – группа людей, действующих совместно для достижения общих целей.

72. Основной капитал – это часть капитала предприятия которая используется в течение многих производственных циклов и стоимость которых включается в издержки и в цену продукции не целиком, а по частям.

73. Осторожные решения – характеризуются тщательностью оценки менеджером всех вариантов, сверхкритичным подходом к делу. Они в еще меньшей степени, чем инертные, отличаются новизной и оригинальностью.

74. Переменные издержки – затраты предприятия на производство продукции, зависящие от объёмов производимой продукции.

75. Повременная заработная плата – денежная оплата труда наемного работника, рассчитываемая в зависимости от количества отработанного им времени в соответствующих единицах измерения (час, день, неделя, месяц, год).

76. Полезность блага – удовлетворение, которое испытывает человек в процессе потребления блага, в основе полезности лежат различные физические, химические, биологические и прочие свойства блага.

77. Полные, или валовые, издержки – сумма постоянных и переменных издержек.

78. Положительный эффект масштаба – это сокращение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

79. Постоянные издержки – это затраты предприятия, не зависящие от объёма производимой продукции.

80. Потребительский выбор представляет собой такой набор благ, который приносит потребителю максимум совокупной полезности в условиях бюджетного ограничения.

81. Потребительский набор представляет собой комбинацию доступных потребителю товаров и услуг при его бюджетном ограничении.

82. Потребление – использование благ для удовлетворения человеческих потребностей.

83. Потребности – нужда или недостаток в чём-то, необходимом для поддержания жизнедеятельности и развития организма, человеческой личности, группы людей, общества в целом.

84. Правило максимизации полезности – потребитель максимизирует полезность набора благ при данном бюджетном ограничении, если отношение предельных полезностей благ к их ценам является одинаковым для всех благ. Другая формулировка: Потребитель максимизирует полезность набора благ при данном бюджетном ограничении, если отношение предельных полезностей этих благ равняется отношению цен благ.

85. Предварительный контроль – осуществляется до начала работ.

86. Предельная полезность любого блага – величина дополнительной полезности одной дополнительной единицы потребляемого блага.

87. Предложение – количество товаров и услуг, которые производитель готов произвести для продажи по конкретной цене из ряда возможных цен в определённый период времени.

88. Предмет экономической теории (экономики) 1. Экономическая теория изучает ту часть общественного устройства, которая называется экономической системой. 2. Экономическая теория изучает общие закономерности поведения людей и экономической системы в целом в процессе производства, обмена, распределения и потребления благ в условиях ограниченности ресурсов. 3. Экономическая теория изучает проблему эффективного распределения и использования ограниченных ресурсов с целью максимального удовлетворения человеческих потребностей.

89. Предметы труда – то, на что человек воздействует в процессе труда и что составляет материальную основу будущего продукта, например, сырьё, различные материалы.

90. Прибыль – это разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками в денежном выражении.

91. Принятие решений – процесс выбора курса действий из двух и более альтернатив.

92. Проблема – 1) ситуация, когда поставленные цели не достигнуты; 2) потенциальная возможность.

93. Производительность труда – плодотворность, продуктивность производственной деятельности людей, которая измеряется количеством продукции, произведённой работником в единицу времени.

94. Производственные отношения – категория марксистской экономической теории, это отношения, складывающиеся между людьми по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ. Основой производственных отношений являются отношения собственности на средства производства. От отношений собственности зависит и организация производства, и распределение, и богатство разных общественных классов.

95. Производство – процесс создания благ (продуктов и услуг), необходимых человеку и обществу для существования и развития.

96. Простое воспроизводство – это повторение производства в неизменных масштабах.

97. Протекционизм (от лат. protectio – покровительство, защита) – экономическая политика государства, способствующая развитию национальной экономики путём ограждения её от иностранной конкуренции. Политика протекционизма предполагает, в частности, установление высоких таможенных пошлин на импортируемые товары, стимулирование экспорта местной продукции.

98. Процесс контроля – 1) процесс установления стандартов, измерения фактически достигнутых результатов и их отклонения от установленных стандартов; 2) процесс отслеживания хода выполнения принятых управленческих решений и оценки достигнутых результатов в ходе их выполнения.

99. Равновесная цена – цена, по которой продавцы желают и могут приобрести, а продавцы готовы реализовать определённое количество товара.

100. Равновесное количество – совпадающие величины спроса и предложения при равновесной цене в условиях конкурентного рынка.

101. Разделение труда - такая система труда, которая складывается в результате дифференциации труда, т. е. расчленения трудовой деятельности на части, приводящей к обособлению различных видов труда.

102. Распределение – особая стадия в движении произведённых благ, оно предполагает определение доли благ, поступающих в потребление участникам экономической деятельности.

103. Расширенное воспроизводство – повторение производства в увеличивающихся масштабах.

104. Рациональное решение – решение, которое обосновывается с помощью объективного аналитического процесса.

105. Реальная заработная плата - количество товаров и услуг, которые можно приобрести на деньги, полученные рабочим в качестве номинальной заработной платы.

106. Ресурсы - это имеющиеся в распоряжении людей материальные и нематериальные возможности для удовлетворения потребностей.

107. Решение – сознательный выбор того, как себя вести или мыслить определенным образом в данных обстоятельствах.

108. Решение, основанное на суждении, – выбор, обусловленный знаниями или накопленным опытом.

109. Риск – 1) опасность возникновения ущерба; 2) уровень определенности, с которой можно прогнозировать результат. К решениям, принимаемым в условиях риска, относятся такие, результаты которых не являются определенными, но вероятность каждого результата известна.

110. Рискованные решения – отличаются тем, что их авторы не нуждаются в тщательном обосновании своих гипотез и, если уверены в себе, могут не испугаться любых опасностей.

111. Рынок - система отношений между продавцами и покупателями, при помощи которых они вступают в контакт по поводу купли-продажи товаров или ресурсов. Эти контакты между продавцами и покупателями предполагают какие-то соглашения между ними, в соответствии с которыми происходит обмен по установленной цене.

112. Рынок совершенной конкуренции (чистой конкуренции, свободной конкуренции) – состоит из столь большого числа производителей (продавцов), что каждый из них производит только незначительную часть общей однородной продукции. Поэтому любое самое большое увеличение объёма производства одной фирмой не скажется на рыночной цене. Неценовая конкуренция отсутствует. Доступ на рынок свободный.

113. Сбережения – часть доходов населения, не израсходованная на приобретение потребительских товаров и предназначенная для финансирования будущих приобретений товаров длительного пользования и инвестиций.

114. Символьная модель – изображает различные свойства и элементы ситуации символами. Примером такого типа моделей может служить математическое уравнение.

115. Система – совокупность взаимосвязанных элементов.

116. Система участия – менеджер опрашивает людей, которые будут задействованы в принятии решения.

117. Совещательный подход – подход, который вовлекает множество человек в принятие решений и ищет компромисс между всеми мнениями.

118. Спрос - количество товаров или услуг, которое потребитель готов приобрести по конкретной цене из ряда возможных цен за определённый период времени.

119. Средства производства – совокупность средств и предметов труда, образующих материальные факторы производства.

120. Средства труда – то, что человек использует для преобразования в процессе производства предметов труда. К средствам труда, в частности,

относятся механические орудия труда, производственные здания, трубопроводы, пути сообщения, линии электропередач.

121. Срок окупаемости проекта – период времени от момента начала его реализации до того момента эксплуатации объекта, в который доходы от эксплуатации становятся равными затратам капитала.

122. Стандарты – конкретные цели, степень достижения которых может быть измерена.

123. Статический риск – риск потерь реальных активов из-за нанесения ущерба собственности, а также потерь дохода по причине недееспособности организации. Этот риск приводит только к потерям.

124. Стратегические решения – принимаются в связи с возникающими сложными проблемами и часто связаны с такими макроэкономическими переменными, как состояние экономики, конкуренция, переговоры с профсоюзами.

125. Субъект решения – лицо, принимающее решения.

126. Текущий контроль – осуществляется непосредственно в ходе выполнения работ организацией в соответствии с принятыми решениями и основан на измерении фактических результатов проделанной работы.

127. Товар – экономическое благо, являющееся продуктом труда и произведённое для обмена.

128. Управление – процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели организации.

129. Управленческое решение – волевое воздействие субъекта управления, осуществляемое в соответствии с выбранной целью функционирования.

130. Управленческое (организационное) решение – выбор, который должен сделать руководитель, чтобы выполнить обязанности, обусловленные занимаемой им должностью (выбор альтернативы, осуществляемый руководителем в рамках его должностных полномочий и компетенции и направленный на достижение целей организации).

131. Уравновешенные решения – принимают менеджеры, внимательно и критически относящиеся к своим действиям, выдвигаемым гипотезам и их проверке. Обычно, прежде чем приступить к принятию решения, они имеют сформулированную исходную идею.

132. Факторы производительности труда – это то, что влияет на повышение производительности труда, главными из них являются качество используемых ресурсов, уровень и совершенство используемой технологии, организация труда и управление, разделение труда и специализация, кооперация труда.

133. Факторы производства – экономические ресурсы, используемые для производства продуктов и услуг.

134. Физический износ основного капитала – потеря средствами труда (машинами, оборудованием длительного пользования) своих потребительских качеств, технико-производственных свойств.

135. Цель управленческого решения – обеспечение движения к поставленным перед организацией задачам.

136. Цена – та денежная сумма, за которую потребители готовы приобрести, а производители реализовать товар (услугу).

137. Централизованный подход – призывает к тому, чтобы как можно большее число решений принималось главным управлением.

138. Экономика – совокупность общественных наук, изучающих производство, распределение и потребление товаров и услуг.

139. Экономическая система – часть общественной системы, сфера человеческой деятельности, в которой осуществляется производство, обмен, распределение и потребление продуктов, услуг и факторов производства.

140. Экономическая эффективность – соотношение между затратами ресурсов, с одной стороны, и полученными результатами, т. е. объёмом произведённых благ, с другой стороны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баранников А.Ф. Теория организации: учебник для вузов – М.:ЮНИТИ- ДАНА, 2015. -700 с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: учебник для вузов.- 4-е изд., перераб. и доп.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.– 511 с.
3. Гринберг А.С., Горбачев Н.Н., Бондаренко А.С. Информационные технологии управления: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.- 479 с.
4. Дорофеева, Л.И. Основы теории управления : учебно-методический комплекс – М.- Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 450 с.
5. Елисеев А.С. Экономика: учебник для бакалавров. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2014. – 528 с.
6. История экономических учений: учебник для студентов, обучающихся по экономическим специальностям/под ред. А.Н. Марковой, Ю.К.Федулова.– 2-е изд., перераб. и доп.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.– 471 с.
7. Карабанова О. В. Экономика организации (предприятия): практикум для академического бакалавриата: задачи и решения. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 129 с.
8. Количественные методы в экономических исследованиях: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления/под ред. М.В.Грачевой, Ю.Н.Черемных, Е.А.Тумановой.– 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2015.– 687 с.
9. Конотопов М.В. Сметанин. С. И. Экономическая история: учебник – 15-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2015. – 608 с.
10. Кузнецов Б.Т. Макроэкономика: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.– 463 с.
11. Мендель А.В. Модели принятия решений: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.– 463 с.
12. Мескон М.Х., Альберт Ф.Х. Основы менеджмента / пер. с англ.; общ. ред. и вступ.ст. Л.И.Евенко. - М.- СПб.- Киев: ИД «Вильямс», 2012. – 665 с.
13. Минева О.К., Белик Е.А., Лебедева А.В. Управленческие решения: учебное пособие. – Астрахань: Издательский дом «Астраханский университет», 2009. – 154 с.
14. Мокроносов А.Г., Маврина И.Н. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во УрФУ, 2014. – 194 с.
15. Дятлов А.Н., Плотников М.В., Мутовин И.А. Общий менеджмент: концепции и комментарии. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2007. - 400 с.
16. Петрова Е.М., Чередниченко О.А. Экономика организации: учебное

пособие. - М.: ИТК «Дашков и К°», 2013. - 184 с.

17. Понуждаев Э. А. Понуждаева М. Э. История управленческой мысли: курс лекций. – М.- Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 678 с.

18. Самсин А.И. Основы философии экономики: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.– 271 с.

19. Смелик Р.Г. , Левицкая Л.А. Экономика предприятия (организации): учебник. - Омск: Изд-во ОмГУ, 2014 – 296 с.

20. Тарасенко В.В. Логика и методология управления. Книга для руководителя: учебное пособие для студентов вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 367 с.

21. Фомичев А. Н. Исследование систем управления: учебник для бакалавров. – 2-е изд. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2015. – 348 с.

22. Черняк В.З. История предпринимательства: учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015.– 607 с.

23. Шаймиева Э.Ш. Стратегический менеджмент: учебное пособие.- Казань: Познание, 2014. – 136 с.

24. Шапиро С.А., Шатаева О.В. Современные тенденции развития экономической науки: курс лекций, практикум. – М.-Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 430 с.

25. Арзуманова Т.И., Мачабели М.Ш. Экономика организации: учебник для бакалавров. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2014. – 240 с.

26. Экономика предприятия: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.Я.Горфинкеля. – 6-е изд. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013 – 663 с.

27. Ясенев В.Н. Информационные системы и технологии в экономике: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления.– 3-е. изд., перераб. и доп.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.– 560 с.

28. [www. aup.ru](http://www.aup.ru) – административно-управленческий портал

29. [www. cfin.ru](http://www.cfin.ru) – интернет-проект «корпоративный менеджмент»

30. [www. economicportal.ru](http://www.economicportal.ru) – экономический портал

31. [www. elibrary.ru](http://www.elibrary.ru) – научная электронная библиотека

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ВЗГЛЯДОВ НА ЭКОНОМИКУ И УПРАВЛЕНИЕ. МЕТОДОЛОГИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	5
1.1. Предмет профессиональной деятельности: управление экономическими системами	5
1.2. Зарождение и развитие профессиональной экономической деятельности ...	11
1.3. Методы исследования в экономике.....	17
ГЛАВА 2. ГОСУДАРСТВО КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	33
2.1. Основные направления экономической деятельности в системе государственного управления.....	33
2.2. Основные экономические параметры и факторы, подлежащие экономическому регулированию на государственном уровне	37
2.3. Роль экономического блага в формировании экономических отношений. Регулирование денежной массы.....	40
2.4. Рынок и конкуренция как экономическая среда.....	46
2.5. Факторы, влияющие на равновесие рынка	53
ГЛАВА 3. ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	57
3.1. Разнообразие субъектов народно-хозяйственного комплекса. Эволюция организационных форм	57
3.2. Имущественный комплекс организации	66
3.3. Понятия себестоимости продукции, выручки, прибыли.....	71
3.4. Методы управления персоналом организации. Формы оплаты труда на предприятии	76
3.5. Сферы профессиональной деятельности экономиста	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	90
ГЛОССАРИЙ	91
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	102

Учебное издание

Лебедева Анна Владимировна

ОСНОВЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Учебное пособие

Редактор и корректор Н.П. Новикова
Техн. редактор Л.Я. Титова

Темплан 2016, поз. 6

Подп. к печати 18.04.2016. Формат 60х84/16. Бумага тип. № 1.
Печать офсетная. 6,75 печ. л.; 6,75 уч.-изд.л. Тираж 50 экз. Изд. № 6.
Цена «С». Заказ

Ризограф Высшей школы технологии и энергетики СПбГУПТД
198095, СПб., ул. Ивана Черных, 4.