

- неродственной	-	-	10	10	10
3. Удельный вес выручки от реализации новой продукции в общем объеме					
- родственной	0,2	5,5	11,1	13,4	18,1
- неродственной	0,15	0,18	0,2	0,11	0,29
4. Удельный вес прибыли в общем объеме комбината от новой продукции					
- родственной	-	-	26,6	29,1	43,4
- неродственной	-	-	0,7	2,9	5,7
5. Количество производств, охватывающих предприятие					
- родственной	1	3	3	3	4
- неродственной	1	1	2	3	3
6. Доля основных фондов (диверсификационных производств)					
- родственной	-	22,1	33,8	36,9	33,1
- неродственной	0,1	0,1	0,13	0,2	0,2
7. Количество рабочих, занятых на новых производствах					
- родственной	25	75	160	169	162
- неродственной	4	4	7	12	12
8. Выпуск продукции в натуральном выражении (т)					
- родственной	5,2	2138,5	5481,2	7058,3	7839,1
- неродственной	200	280	232	254	200

IV. Выводы. По результатам проведенного анализа делаем выводы, что для диверсифицированных хлебопекарных предприятий приемлема структура стратегических групп, которая упрощает работу аппарата управления предприятием, но требует четкой формулировки полномочий управленцев и должностных обязанностей.

Резервы совершенствования управления предприятием проявляются в формировании руководителя – лидера, обеспечивающего разработку и внедрение оптимальной организационной структуры управления предприятием, которая позволяет принимать эффективные управленческие решения, в том числе и по использованию внутрипроизводственных и экономических резервов.

Для выявления мотивации и движущих сил предприятия в области использования резервов исследованы проблемы теории прибыли предприятия в рыночной экономике и общий вывод заключается в том, что прибыль возникает в результате воздействия различных факторов, набор которых варьирует от предприятия к предприятию и изменяется во времени.

Основываясь на теории прибыли, природа которой сформировалась в рыночной экономике, выявлено, что источниками прибыли являются различные резервы, как внутренние, так и внешние, а также стремление предприятия максимизировать прибыль, чему способствует конкуренция.

Таким образом, разработанная стратегия стабилизации хлебопекарной промышленности Крыма позволяет приступить к выработке методических основ оценки инвестирования в хлебопекарную промышленность.

Источники и литература

1. Богиня Д., Волынская Г. Вопросы макроэкономической стабилизации в Украине. //Экономика Украины.- 1994. № 3.-С.41-50.
2. Гуревич М. Экономика в период перехода к рыночным отношениям. //Экономика Украины. -1996. -№3.- С.18-25.
3. Иззук Т.Б. Анализ эффективности деятельности хлебопекарных предприятий потребительской кооперации в современных условиях.-М.: Московский кооперативный институт,1999.-124с.
4. Тихомирова А.В. Оценка эффективности управления производством // Вопросы экономики.- 1973. №1- С.117-119.
5. Тульская Н.С., Фролова Т.К., Пименов С.В. Стратегия финансирования технического развития хлебопекарных предприятий. //Хлебопечение России.-1997.-№1.-С.12-13.
6. Чешинский Л. Становление рынка хлебопродуктов на основе новых информационных технологий. //Хлебопродукты.-1995.-№7.- С.3-6.
7. Яркина Т.В. Управление сбытом предприятий перерабатывающих отраслей агропромышленности Крыма.- М.:АгроНИИТЭПП, 1990.- С.16.

Кулипанов К.А.

ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-КОМБИНАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ НА ОСНОВЕ БОЛЕЕ ТОЧНОГО УЧЕТА В ДЕНЕЖНОЙ ФОРМЕ ЕГО ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ

Постановка проблемы. Ценностные, оценочные и стимулирующие экономические отношения в советский период были весьма далеки от идеала, они требовали глубокого и конструктивного реформирования.

Перед таким реформированием объективно стояли две задачи:

- а) перейти с середины 50-х годов от экономики мобилизованного типа, которая была не просто оправдана, а жизненно необходима в период 30-х - первой половины 50-х годов;
- б) найти оптимальную степень и форму сочетания планово-распределительного и рыночно капиталисти-

**ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-КОМБИНАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА
УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ НА ОСНОВЕ БОЛЕЕ ТОЧНОГО УЧЕТА В
ДЕНЕЖНОЙ ФОРМЕ ЕГО ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ**

ческого механизмов хозяйствования, с учетом уникальных особенностей страны и последовательного учета ее национально-государственных интересов.

Цель исследования. В задачу нашего исследования не входит анализ механизмов и итогов радикальных рыночных реформ 90-х годов в целом. Мы остановимся только на исследовании ценовых отношений и деформации оплаты труда руководителей и специалистов. Но все же, хотя бы кратко, нужно дать характеристику радикальных рыночных реформ в целом, так как часть (цены и зарплату управленцев) нельзя понять в отрыве от него.

Вместо трезвого, последовательного понимания этих задач, высшее руководство страны и послушная ей пропаганда, монополизировавшая не только СМИ, но и научные издания, исходили из следующих постулатов:

1) беспепелляционно распространялось утверждение о наиболее совершенной в мире социально-экономической системе, с самым лучшим хозяйственным механизмом, но при игнорировании того факта, что сложившаяся система была эффективна в качестве мобилизационной (победа в ВОВ, восстановление народного хозяйства, создание опорных точек научно-технического прироста, от ядерной физики и до ракетно-космических технологий), но для мирного времени необходимы кардинальные преобразования, мало общего имеющие с улучшением уже близкой к совершенству системы;

2) рыночно денежные механизмы рассматривались властями в качестве второстепенного, в сравнении с плано-распределительными методами хозяйствования, дополнения к уже сложившейся системе, в результате чего сторонники рынка преодолевали консерватизм приверженцев плановой системы, между ними шло «перетягивание каната», вместо того, чтобы искать пути и методы взаимодействия и взаимного усиления плана и рынка, при нейтрализации отрицательных сторон обоих;

3) взамен последовательного учета и преследования национально-государственных интересов страны и ее народа, высшее партийное руководство ориентировалось прежде всего на идею распространения коммунизма по всему земному шару, отождествляя с этой химерой высшую цель государства (провозглашение на партсъездах главной экономической задачей роста народного благосостояния в стране было лицемерием, поскольку только на средства, предоставляемые ежегодно на помощь «братским» странам и мировому революционному движению, в период с 60-х по конец 80-х годов можно было бы, как минимум, в 2 раза поднять реальную заработную плату по всей стране; прекращение разбухания ВПК сверх меры оборонной достаточности, что тоже явилось следствием коммунистического миссионерства, позволило бы еще в 3 раза поднять реальную заработную плату, в итоге - в 6 раз);

Следует заметить, что в период с 1909 по 1953 гг. в СССР был самый эффективны в мире за всю известную человеческую историю механизм хозяйствования, военно-мобилизационного типа. Все последующие экономические реформы с середины 50-х до распада СССР в 1991 г. только расшатывали и ухудшали этот механизм, вдобавок в условиях уже достигнутой оборонной достаточности, когда требовался уже не военно-мобилизационный механизм хозяйствования, а хозяйственный механизм мирного периода развития.

Отрицательные изменения в экономике страны в ходе заведомо неудачных реформ народного хозяйства в период 50-х - 80-х годов, связанных, в частности, с внедрением в экономику затратного хозяйственного механизма (ориентация на накручивание валовых стоимостных показателей) уже было проанализировано в экономической литературе [1, 3], поэтому здесь мы не будем на этом останавливаться, ограничившись лишь характеристикой ситуации с оплатой работников организационно-управленческого труда и высококвалифицированных специалистов.

На начало 50-х годов в стране сложился такой уровень зарплат: доктор наук, профессор - 6000 руб. (при работе на 1,5 ставки - 9000 руб.); кандидат наук, доцент - 3200 руб. (при работе на 1,5 ставки - 4800 руб.); руководитель, в зависимости от уровня, от 1500 руб. до 6000-7000 руб., в ряде случаев до 12000 руб. (ректор высшего учебного заведения высшей категории); военнослужащие офицеры и генералы - от 2500-5000 руб. и выше. Что можно было купить в тот период на эти деньги? Автомобиль «Москвич», копия «Опеля», только с 4-мя дверьми, а не 2-мя, стоила 9500 руб., «Победа» - 16000 руб. заметим, что на тот период эти автомобили были не хуже иностранных (по крайней мере сильно не уступали по качеству автомобилям западного производства такого же класса). Если эти советские автомобили сравнивать с современными, гордостью лишь некоторых из них является оцинкованный кузов, тоавтомобили того времени были лужеными, что позволяло служить им несколько десятилетий. За 600 руб. можно было купить новую мужскую дубленку, длинную, болгарского производства. За вычетом налогов, профессор мог купить себе на месячную зарплату 9 дубленок, доцент - почти 5. Один кг красной икры стоил 30 руб. Как видим, уровень зарплат управленцев и специалистов был довольно высоким, особенно если учесть, что прошло всего несколько лет после восстановления народного хозяйства после разрушений ВОВ.

Что же произошло с оплатой труда управленцев и специалистов за годы экономических реформ 50-х - 80-х годов? Номинальный уровень зарплат этих категорий работников, за некоторыми исключениями (причем незначительными по денежным суммам) был заморожен на 38 лет. У некоторых категорий работников номинальная зарплата была даже снижена. Например, руководство страны в середине 50-х годов посчитало, что 600 руб. в месяц (с учетом деноминации рубля в 10 раз) является чрезмерной зарплатой для профессора, снизив ее до 450 руб. и только в 1990 голу зарплату профессорам увеличили до 550 руб. (когда только за 1990 г. реальные, а не статистические цены потребительского рынка выросли по промтоварам в 1,5 раза).

При почти сорокалетнем замораживании зарплат управленцев и специалистов потребительские цены за этот период выросли примерно в 5 раз, а по отдельным товарам и услугам и существенно более. В итоге выс-

шее руководство страны за 38 лет так называемых экономических реформ примерно в 5 раз снизило реальную заработную плату управленцев и специалистов высокого уровня. Между тем, именно на этих категориях работников держится как безопасность государства и ее народа, так и научно-технический прогресс и эффективное управление экономикой, что является главным в обеспечении материального благосостояния народа. В этот период в странах Запада происходил потребительский бум, реальная заработная плата управленцев и специалистов выросла многократно. При этом усилились контакты с зарубежными странами. Советские заграничники демонстрировали населению ширпотреб, недоступный рядовым гражданам страны.

В итоге был создан механизм дезориентации целевых установок и материального стимулирования для лиц, занятых организационно-управленческим трудом. Этот механизм включал в себя нижеследующие элементы.

1. Зарплата даже самых высоких руководителей и специалистов самой высшей квалификации не могла даже в отдаленном приближении позволить обеспечить им материальное благополучие, соответствующее их статусу¹. Зарплата в 600 руб. (ректора вуза или союзного министра), после нормального питания на нее 4-х человек и оплаты коммунальных услуг, оставляла на промтовары не более 150 руб. в месяц, при том, что пара добротной обуви стояла 50-60 руб., длинные женские сапоги - 100-120 руб., дубленка - от 600 до 800 руб. и т.д.

2. В социальной психологии масс рост личного благосостояния превращался в жизненную доминанту, но при сохранении притягательности престижа по должности или особо высокой квалификации. В такой ситуации для руководителей и специалистов неуклонно уменьшался, в ряде случаев сходя на нет, морально-психологический стимул к трудовой активности, но зато все более возрастали стимулы материальные, которые никак не могли реализоваться в рамках официально разрешенных экономических отношений.

3. Для обеспечения материального благосостояния, соответствующего социальному статусу управленца, ему приходилось добывать себе деньги и материальные блага теневым способом, нередко идя на уголовно наказуемые преступления. В итоге, в стране была запущена цепная реакция разрастания коррупции, взяточничества, теневой экономики. При этом честные руководители, не повязанные в круговой поруке, все чаще отторгались системой управления, основанной на коррупции.

4. Внутри системы общегосударственного управления, с его отраслевой специализацией, сложился коррумпированный слой, получивший к концу 80-х годов всю полноту власти в стране. Этот слой был уже заинтересован: а) превратить теневую систему присвоения денег и материальных благ в открытую и легальную; б) трансформировать власть в виде распоряжения объектами государственности в саму собственность, приносящую дивиденды, но при сохранении, по возможности, государственных постов.

В основе радикальных экономических реформ сначала так называемой перестройки 1986- 1991 годов, а затем и реформ по пути «рынка и демократии» лежал процесс присвоения общегосударственного достояния слоем коррумпированных чиновников, что и произошло в форме приватизации в 1992-1995 годах, когда более половины основных фондов страны были присвоены относительно небольшим числом частных лиц за номинальную плату, по ценам в тысячи раз меньше балансовой стоимости за минусом износа и со стопроцентной индикацией на инфляцию. До начала приватизации ЦБ выдавал ссуды частным банкам под процент во много раз меньший, чем уровень инфляции (так, в 1992 г. ставка рефинансирования была повышена с 40 до 80% годовых, при том, что потребительские цены только за этот год выросли в 26,1 раза).

По сравнению с 1990 г. ВВП снизился на 40% (по другим оценкам снижение составило порядка 55%), объем валового накопления основного капитала сократился более чем на 80% (до 1/5 от уровня 1990 г., что означает процесс деиндустриализации страны и разрушение по мере износа отраслей жизнеобеспечения), а население вступило на путь вымирания. При этом каких-либо прогрессивных изменений в структуре народнохозяйственных пропорций не произошло, так как объем производства сократился во всех отраслях народного хозяйства без исключения (даже в нефтяной и газовой промышленности, спрос на продукцию которых так высок на мировом рынке).

Результаты исследования. Отдача всей экономики страны на произвол стихии рынка, вопреки пропаганде рыночных либералов, приводит к экономическому краху, который нарастает тем быстрее, чем более форсированными темпами экономика погружается в рыночную стихию. «Невидимая рука рынка» (термин А.Смита) лишь на начальных стадиях развития рыночно капиталистического хозяйства приводит к более менее приемлемому регулированию общественным воспроизводством, но ценой прохождения через кризисы, становящиеся все более разрушительными. Причина лих кризисов заключается в том, что накопление денег (главная цель капитализма) происходит на основе постоянного расширения массового производства, а это расширение наталкивается на относительно сужающийся массовый платежеспособный спрос, поскольку деньги во все большей мере концентрируются у все более узкого слоя капиталистов - победителей в конкурентной борьбе [2].

Источники и литература

1. Брагин Н.И. Государство и рынок. - М.: МГСУ, 2000.
2. Михайлов П.В. Мезоэкономика. - М.: Изд. Дом Дашков и К°, 2001.
3. Экономическая теория / колл. авторов. - М.: Изд. Дом Дашков и К°, 2001.

¹ Для самого высшего руководства проблема часто решалась за счет продовольственных пайков (продажи продовольствия лучшего качества по многократно заниженным ценам, а также путем допуска в специальные магазины, где дефицитные промтовары продавались по резко заниженным ценам относительно рыночных).