

ISSN 2071-3819

В Е С Т Н И К

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

HERALD

№ 4 (12)

2009

ВЕСТНИК ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

Журнал «Вестник ИДНК» публикует научные статьи и рецензии докторантов, аспирантов, соискателей, научных сотрудников в области экономики в соответствии с научным направлением периодического издания
«Теория экономики и управления народным хозяйством»

Учредитель:

Институт Дружбы народов Кавказа

Редакционная коллегия:

Главный редактор
доктор экономических наук, профессор Т.С. Ледович

Заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников
доктор экономических наук, профессор Г.И. Панаедова (зам. главного редактора)
доктор экономических наук, профессор Ю.Р. Туманян

Редакционный совет:

Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Н.Д. Колесов
Заслуженный деятель науки РФ, академик РАЕН, доктор экономических наук, профессор Б.К. Тебиев
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор В.Н. Овчинников
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор И.М. Шабунина
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор Н.П. Кетова
доктор экономических наук, профессор В.И. Бережной
доктор экономических наук, профессор Е.В. Бережная
доктор экономических наук, профессор Н.П. Иванов
доктор экономических наук, профессор, член - корреспондент Российской академии сельскохозяйственных наук В.Г. Кайшев
доктор экономических наук, профессор Н.Н. Калинина
доктор экономических наук, профессор Г.И. Панаедова
доктор экономических наук, профессор Н.Е. Письменная
доктор экономических наук, профессор Ю.Р. Туманян

Отв. секретарь Т.Ю. Малахова
Редактор
кандидат экономических наук,
доцент Л.Ф. Еременко
Корректур Л.Ф. Еременко
Переводы на английский
кандидата филологических наук,
доцента Л.В. Крыловой
E-mail: VESTNIK@IDNK.RU
Компьютерная верстка
Н.А. Ловцова

Журнал «Вестник Института Дружбы народов Кавказа» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия.
Свидетельство ПИ № ТУ 26-00035
от 16 октября 2008 года.

Перепечатка материалов только по согласованию с редакцией

Адрес издателя и распространителя:
355008, г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 7

Тел. (8652) 28-25-00
E-mail: VESTNIK@IDNK.RU
Web: WWW.IDNK.RU
РИО ИДНК, 2009 г.

HERALD
Of the Institute of the Caucasus People's
Friendship
“The economy and national economy management”

E-Mail: VESTNIK@IDNK.RU
Web: WWW.IDNK.RU

HERALD

Of the Institute of the Caucasus People's
Friendship
"Theory of economics and national
economy management"

Journal "Herald of the Institute of
the Caucasus People's Friendship"
is registered at the Federal Service
on the legislation observance in
mass communication and cultural
heritage

The journal "Herald of the Caucasus People's Friendship" publishes research papers of the post graduate students, applicants, doctoral candidates, research workers on the results of their research in the area of economy in compliance with the scientific direction of the periodical
"Economics and national Economy Management"

Founder

The Institute of the Caucasus People's
Friendship

Editorial board:

Editor-in-chief
Doctor of Sciences (Economy) T.S.Ledovitch

Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy), professor B.K. Tebiyev
Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov
Doctor of Sciences (Economy), professor G.I. Panayedova
Doctor of Sciences (Economy), professor Y.R. Tumanyan

Editorial council

Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor N.D. Kolesov
Honoured Scientist RF, Academician of RANS, Doctor of Sciences (Economy), professor B.K. Tebiyev
Honoured Scientist RF, Doctor of Sciences (Economy), professor V.N.Ovchinnikov
Honoured Scientist RF Doctor of Sciences (Economy), professor I.M. Shabunina
Honoured Scientist RF Doctor of Sciences (Economy), professor N. P. Ketova
Doctor of Sciences (Economy), professor V.I. Berejnoi
Doctor of Sciences (Economy), professor E.V. Berejnaya
Doctor of Sciences (Economy), professor N.P. Ivanov
Doctor of Sciences (Economy), professor, corresponding member of Russian Academy of Agricultural Sciences V.G. Kaishiyev
Doctor of Sciences (Economy), professor N.N. Kalinina
Doctor of Sciences (Economy), professor G.I. Panayedova
Doctor of Sciences (Economy), professor N.E. Pismennaya
Doctor of Sciences (Economy), professor Y.R. Tumanyan

Executive secretary

T.Y. Malakhova
Editor candidat of Sciences (Economy),
assistant professor L.F. Eremenko
Proofreading L.F. Eremenko
Translation into English Candidate of Sciences,
Associate Professor L.V. Krylova
Computer Layout N. A. Lovtcova

No part of the publication may be reproduced
in any form or by any means without the
prior written permission of the publisher

Address of the publisher and distributor:
7 Karl Marx Prospect, Stavropol, 355008
Tel. (8652) 28-25-00
E-mail: VESTNIK@IDNK.RU

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Бузгалин А.В. Кризис: проблема социально-экономических интересов.....	7
---	---

АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Алтухов А.И. Конкурентоспособность зерна как системный фактор эффективного развития зернового хозяйства в России.....	25
--	----

Таран В.В., Магомедов А.-Н.Д., Соколова Ж.Е. Влияние внешней торговли продукцией агропромышленного производ ства на обеспечение России продовольствием и ее позиции на мировых продуктовых рынках.....	38
--	----

Магомедов А.-Н. Д., Ворошилова И.В., Панаедова Г.И. Современное состояние маркетинговой среды в мясном подкомплексе.....	53
---	----

Нечаев В.И., Медведев Ю.А., Огнева А.А., Прольпина Н.А. Методические подходы к анализу и прогнозу конъюнктуры рынка зерна.....	67
---	----

Арутюнян А.Г., Иванов А.А., Селескериди К.В. Государственное регулирование и планирование рынка продукции птицеводства.....	77
--	----

Коваленко П.П. Содержание современного классификатора категории риска в аграрном производстве.....	87
---	----

ЛОГИСТИКА

Санков В.Г., Юфин Е.А. Эволюция понятийного поля «логистика» с позиции экономической динамики.....	93
---	----

Тарасова Е.Г., Хворов О.В., Ладыженский К.Б. Управление автотранспортными операциями в процессе формирования запасов.....	103
--	-----

Пахомова А.В., Глушкова Ю.О.

Анализ динамики потоков глобальной логистики как отражение интеграции России в мировое экономическое пространство.....108

Куликова М.А.

Управление сбытом в цепи поставок предприятия промышленности.....116

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Фатеева С.В., Семашко Е.Г.

Налоговая составляющая как фактор повышения уровня развития регионов в условиях кризиса.....121

Петрова Е.М.

Применение программно-целевого метода управления на муниципальном уровне.....128

Петрова Е.М., Шаламов А.И.

Стратегическое планирование как фактор стабильного социально-экономического развития территории.....136

Сидоров В.П., Коваленко П.П.

О политике в отношении традиционных направлений развития экономики региона (на материалах Ставропольского края).....145

МАКРОЭКОНОМИКА

Коровин Е.Г.

Управление финансовыми потоками предприятия на основе бюджетирования.....154

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Береснева А.И.

Инновации и основные проблемы субъектов малого предпринимательства в условиях кризисных явлений.....162

Зыков К.В.

Государственная поддержка малого и среднего бизнеса (опыт развитых стран).....171

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....176

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ.....179



Бузгалин А.В.
д.э.н., профессор,
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
г. Москва

КРИЗИС: ПРОБЛЕМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

В статье рассматриваются проблемы социально-экономических интересов в условиях современного глобального финансово-экономического кризиса.

In article problems of social and economic interests in the conditions of modern global financial and economic crisis are considered.

Ключевые слова: глобальный финансово-экономический кризис, экономические интересы, социально-классовый анализ, марксизм.

Keywords: global financial and economic crisis, economic interests, the social-class analysis, Marxism.

Конец 2008 – начало 2009 года ознаменовался многими различными событиями. Но два из них кажутся автору этого текста не просто тесно взаимосвязанными, но и символическими: в мире разразился по-настоящему глубокий экономический кризис и при этом резко возрос интерес к работам К.Маркса и марксизму в целом. А марксизм знаменит акцентом на социально-классовом анализе.

Но сначала о кризисе.

Кризис и его причины.

Вообще-то иные из марксистов так долго говорили о кризисе капита-

лизма, что подавляющее большинство аналитиков перестало воспринимать их всерьез. В результате ситуация стала напоминать известную притчу о пастухе, который все время кричал: «Волк! Волк!», а волка все не было и не было. Но однажды волк пришел...

Между тем серьезные марксисты в отличие от партполит-пропагандистов советской поры заговорили об угрозе мирового финансового кризиса и потенциальной возможности превращения его в мировой экономический кризис лишь относительно недавно – на рубеже веков. Именно тогда стало очевидным: отрыв фиктивного финансового капитала от нужд производства материальных благ и человеческих качеств достиг опасной черты.

Так, автор данного текста уже в 2004 г., подводя итоги анализа природы виртуального фиктивного финансового капитала XXI века, сделал вывод о том, что «вполне вероятный в обозримом будущем кризис мировой финансовой системы может оказаться детонатором серии глобальных катаклизмов». В другом тексте, посвященном анализу макроэкономической динамики в нашем Отечестве, также был сделан вывод, что в этих условиях в России результатом продолжения установившегося в 2000-х годах государственно-олигархического ка-

питализма, приводящего к фактическому отказу от приоритетного развития социальных отраслей и вложений в развитие Человека при продолжающемся доминировании топливно-сырьевых и финансовых олигархических групп, станет «нарастание экономических трудностей, неизбежное в районе 2008-2010 гг.».

И автор был не одинок в этом прогнозе. К сожалению, он сбывся. «Волк» пришел. Мировой кризис стал реальностью.

Впервые после долгого перерыва, вопреки всем рассуждениям mainstream'a об окончательном торжестве в новом веке универсально-эффективных механизмов рыночной саморегуляции, разразился всемирный финансовый кризис, очень быстро ставший и социально-экономическим. Причем кризис оказался на удивление «нормальным», очень похожим по всем основным параметрам на «обычный» циклический кризис, описанный в учебниках по экономической теории (политической экономии) еще в позапрошлом веке. Одновременное появление массы необеспеченных («плохих») долгов, паника на бирже и падение фондовых индексов, постепенно начинающееся сужение потребительского спроса и сокращение производства, рост безработицы, плюс – совсем уж необычное для современной экономики явление – угроза дефляции (кризисного падения цен). И все это очень похоже на классическую картину кризиса, как она была описана (точнее – выведена из анализа природы капиталистической экономической системы) Карлом Марксом полтора столетия назад.

Вполне понятным в интерьере описанных выше событий стал невероятный, лавинообразный рост интереса к марксистской теории вообще

и «Капиталу» К.Маркса, в частности: общеизвестно, что эта книга раскупается в мире с удивительной скоростью.

Итак, Маркс вновь актуален. Назад, к «Капиталу»?

Будучи марксистами не по самоназванию, а по существу, мы должны предостеречь легковверную публику и профессионалов. Здесь не все так просто. «Капитал» как таковой за эти полтора столетия существенно устарел. И это подтверждение правоты марксизма: наша методология и теория всегда требовала саморазвития и самокритики в соответствии с развитием самой жизни¹. В ситуации с нынешним кризисом все это вполне подтверждается, ибо «классические» причины кризиса проявили себя в новом веке в новом виде.

Тезис первый. Предпосылка (не причина) кризиса – это стихийность развития рыночной экономики. Еще год назад это положение выглядело безнадежно устаревшим старомодным бредом. Несколько месяцев кризиса заставили многих аналитиков признать: предпосылкой кризиса стала волна дерегулирования и десоциализации экономики, которые подарили «второе дыхание» внутренней закономерности капитализма: периодически повторяющимся кризисам. Кстати, здесь же лежит и самая глубокая тайна всех шагов антикризисного регулирования: сделать так, чтобы производитель имел общественные, а не рыночные гарантии производства (гарантированные инвестиции, дешевые кредиты и т.п.) и реализации своей продукции (государственные закупки или «хотя бы» кредитование реализации).

Тезис второй: возможность кризиса связана с разрывом актов купли-продажи и относительно самосто-

ятельным движением денег. Эта «классическая теза XIX века в новом, XXI столетии приобрела новое звучание. В мире образовался особый вид фиктивного (как бы деньги, сделанные из денег – акции, долговые обязательства, фьючерсы и т.п.) финансового капитала: он стал виртуальным (живущим в компьютерных сетях) капиталом-странником и радикально оторвался от реального сектора. В последние десятилетия этот отрыв стал вопиющим: если еще 20 лет назад мировые финансовые активы были примерно равны мировому валовому продукту, то накануне кризиса они превышали его в 3,5 раза, а объем деривативов (очень грубо его можно сравнить с объемом финансовых спекуляций) – в 12. Возник гигантский «пузырь», который должен был лопнуть и лопнул.

Тезис третий: причина кризиса – перенакопление капитала, невозможность его прибыльного применения. В новом веке оно оказалось интенсифицировано ростом превратного сектора – сектора, в котором производятся бесполезные для развития производства и прогресса человеческих качеств продукты и услуги: от финансовых спекуляций до масскультуры и символического [пере]потребления. Экономика стала все больше создавать как бы блага, симулякры денег и товаров: всяческие деривативы (как бы деньги: пока нет кризиса – ликвидный ресурс, в условиях кризиса – бумага), брэнды (они раздули капитализацию известных фирм, быстро лопнувшую в условиях кризиса), престижные, но по сути бесполезные товары (от которых ныне вынуждены отказываться и олигархи, и «средний класс»).

Четвертый тезис: материальная основа кризиса – цикличность обновления основного капитала, техноло-

гические циклы. К концу 2000-х годов мир столкнулся с тем, что бум информационных технологий заканчивается. И, главным образом, потому, что информационная революция пошла по тупиковому пути, когда компьютеры используются по преимуществу офисным планктоном и подростками, играющими в стрелялки, а Интернет стал более чем на две трети источником подглядывания в замочную скважину (порно-сайты) и симулятивного как бы общения на каких-нибудь «одноклассниках».

О том, что такая траектория развития экономики и общества приведет к кризису, повторим, писалось давно. Да только нам не верили.

Самое смешное, что многие не хотят верить даже сейчас, предлагая решать проблемы выхода из кризиса на пути... реанимирования тех причин, которые его вызвали.

Анализ интересов социальных групп: предварительные замечания.

Большинство специалистов, принадлежащих в нашей стране к так называемому *mainstream*’у общественной науки, до сих пор считают, что марксистский классовый анализ до сих пор находится на уровне разработок позапрошлого века с известными из старых советских учебников акцентами. Первый – на выделении класса буржуазии и наемных рабочих как двух основных классов капиталистического общества. Второй – на необходимости видеть во всяком общественном действии интересы стоящих за ним классов. Третий – на неизбежности пролетарской революции.

Однако за более чем полтора века, прошедшие со времени написания «Манифеста коммунистической партии», социально-классовый анализ марксизма существенно изменился, ибо изменился и сам капитализм, и

наши знания о нем. Во многом марксизм (как и ранее) был обогащен критическим диалогом с другими научными школами.

Что изменилось? Несколько крупных мазков.

Во-первых, с вступлением капитализма в период, который может быть назван для простоты «поздним», социальная структура этой системы должна была – и это «требование» марксистской методологии – существенно усложниться. Период заката вызывает закономерную дивергенцию основных классов (выделение в их рамках различных социальных групп), диффузию между ними (генезис «межклассовых» социальных групп) и иные формы усложнения социально-классовой структуры. Чем дальше капитализм уходит от классического состояния, тем более отлична его социальная структура от классической. Чем больше в рамках капитализма развиваются прогрессивные процессы его социального регулирования и ограничения (или, наоборот, регрессивные формы полуфеодальной клановой организации и личной зависимости), другие процессы видоизменения содержания и форм капитализма, тем более сложной и размытой становится социальная структура капитализма. И наоборот: чем более «классическими» становятся в иных странах формы капиталистических отношений, чем менее опосредованы формами социального перераспределения становятся отношения труда и капитала, тем ближе данная система оказывается к классическому конфликту класса наемных работников и буржуазии.

Во-вторых, капитализм стал глобальным и ныне включает в себя сотни стран с очень разным уровнем развития: одни только выходят из до-

буржуазной эры и доиндустриального производства, в других уже давно развиваются «поздний капитализм» и постиндустриальные технологии. Поэтому социальная структура глобального капитализма – это пространственный срез социальных структур капитализма всех стадий его развития: от мануфактурного до постиндустриального.

В-третьих, существенно изменилась капиталистическая система в развитых странах, которые обычно берутся в качестве «образца» для анализа. И это не только отмеченные выше процессы социального перераспределения, социального партнерства и т.п. (которые в последнее время изменили свой вектор: капитализм ускоренно движется к временам Диккенса и Мамина-Сибиряка...). Изменились технологические основы капитализма: начался генезис постиндустриальных технологических укладов, а как известно, содержание труда, место социальных групп в общественном производстве – это, по мнению марксистов, одна из базисных детерминант социальной структуры. Соответственно, в социальной структуре в настоящее время выделяются социальные группы работников, занятых разным по содержанию трудом. Это вызвало значимые изменения в классе наемных работников. Еще более существенно, что изменился капитал. Накануне кризиса его господствующим видом стал финансовый фиктивный капитал. Институциональная организация капитала также существенно изменилась с позапрошлого века. Превращение корпораций, объемы продаж которых сравнимы с валовым продуктом средних государств, в основную форму организации капитала, не могло не вызвать «революции управляющих», которая была проана-

лизирована марксистами еще в начале прошлого века...

В результате анализа этих процессов (выше автор охарактеризовал их очень кратко и потому упрощенно) современный марксизм предлагает достаточно сложную модель социальной структуры современного капитализма, имеющую несколько параметров («измерений») структурирования. При этом, однако, в марксизме остается существенным акцент на том, что, несмотря на все процессы дивергенции классов и межклассовой диффузии, базовое классовое деление остается актуальным для глобального капитализма.

С одной стороны, большая часть трудящихся в рамках капитализма была и остается наемными работниками, не имеющими собственности на средства производства, достаточной для воспроизводства семьи на доходы от нее, получающими доход от продажи своей рабочей силы и работающими как исполнители в рамках капиталистической организации производства. Это индустриальные рабочие (доля которых в мировой экономике ныне больше, чем когда бы то ни было), рабочие торговли, сферы обслуживания и т.п. С другой стороны, основные права собственности ныне, как и ранее, сосредоточены в руках ограниченного круга лиц, которые – и это самое главное – занимают господствующее положение в организации социально-экономической жизни, являются ее «хозяевами». Соответственно, именно последние получают качественно более высокие, нежели наемные работники, доходы, обусловленные их господствующим положением в общественном воспроизводстве. Это, прежде всего, крупнейшие акционеры и высшие управляющие (их «зарплата» с точки зрения марк-

систской теории является по преимуществу частью прибавочной стоимости².

Социальная структура позднего капитализма. К постановке проблемы.

В основу социальной стратификации ниже будут положены критерии, развивающие традиционные марксистские взгляды и исходящие из структуры общественной экономической формации. При этом коррекция будет обусловлена отмеченными выше процессами (1) изменения собственных основ капитализма, а также (2) «заката» длительного исторического периода, названного К.Марксом «царством экономической необходимости», и, соответственно, рождения общества, «лежащего по ту сторону «собственно материального производства» (сегодня его материальные основы часто называют «обществом знаний»).

Соответственно, важнейшими основаниями выделения классов (с учетом внутриклассовой стратификации) в современном глобальном позднем капитализме станет положение этих групп в:

– общественном производстве (включая сферы, лежащие «по ту сторону» собственно материального производства), прежде всего – системе общественного разделения труда, включая, в частности, деление на репродуктивный (доиндустриальный, индустриальный) и творческий труд; связь социальных групп с трудом по управлению и др.;

– системе производственных отношений³, включая (а) экономические основы отношений собственности (здесь можно добавить такой критерий, как объем прав собственности, концентрируемых данной стратой: от положения реального хозяина через

контроль за функцией распоряжения собственностью до отчуждения от собственности) и характер освобождения/отчуждения (эксплуатации, подчинения) труда (от наемного или даже лично зависимого до формально/реально свободного труда) и присвоения прибавочного труда; (б) отношения распределения (в частности, объем и способ получения дохода); (в) отношения воспроизводства (в частности, воспроизводства данной страты как социально-устойчивой) и др.;

- политическом процессе и жизни гражданского общества;
- духовном производстве и культуре (включая такой параметр, как общественное осознание своего классового положения и, следовательно, мера превращения из «класса в себе» в «класс для себя»).

В условиях позднего капитализма одним из важнейших критериев станет также место класса (слоя) в системе отношений глобальной гегемонии корпоративного капитала.

Тяготея к двум «традиционным» классам (индустриальный наемный работник – частный собственник капитала), нынешняя социальная структура капитализма рождает широкую и при этом размытую картину социальных слоев, как то всегда бывает на нисходящей стадии эволюции всякого способа производства⁴. На этой стадии развитие разнообразных переходных отношений и подрыв коренных отношений способа производства (а именно последние вкупе с основными полюсами общественного разделения труда диктуют классовую структуру) приводят к образованию многообразных межклассовых и внутриклассовых страт, слоев (последние в отличие от классов являются следствием «диффузии» коренных

производственных отношений и основаны в большей степени на структуре надстроечных факторов).

При всем кажущемся многообразии этих критериев на самом деле они позволяют построить единую модель реальной социальной стратификации. Причины этого достаточно просты: в обществе, как правило, присутствует определенная мера адекватности названных выше параметров.

Так, в капиталистической системе для классического типа работников, занятых преимущественно исполнительским индустриальным трудом, наиболее типичным будет положение наемных рабочих, отделенных от собственности и получающих заработную плату на уровне, достаточном для воспроизводства своей рабочей силы (включая повышение квалификации) и семьи.

Можно рассмотреть и другой пример: для социального слоя управляющих, ставшего достаточно типичным в условиях диффузии социально-классовой структуры вследствие генезиса «общества знаний» и развития корпоративной формы институционализации капитала, так же будет характерно взаимосоответствие основных классобразующих параметров. Для такого работника, занятого высокоинтеллектуальным трудом со значительной долей креативных функций (например, управляющего среднего или высшего звена), будет характерно промежуточное между пролетариатом и буржуазией положение в социально-классовой иерархии позднего капитализма. Соответственно, он будет носить черты как наемного работника, так и собственника (некоторой части акций), а его относительно высокой (в 10-100 раз выше индустриального рабочего) заработной плате значительная часть будет не компенсацией

затрат рабочей силы, а выплатой части прибавочной стоимости данному работнику как (со)участнику процесса подчинения труда капиталу.

Во втором случае, как и в первом, будет наблюдаться относительное взаимосоответствие таких параметров как (1) положения представителей данного слоя в системе общественного разделения труда, (2) их отношение к собственности, (3) тип и величина дохода и т.п.

После этих предварительных замечаний рассмотрим социально-классовую структуру позднего капитализма.

Начнем наш анализ снизу – с люмпенов, пауперов и «исключенных». Специфика положения этого слоя состоит ныне в том, что глобальная гегемония капитала

- делает этот слой чрезвычайно массовым и «запирает» его в многочисленные «гетто отсталости», разбросанных как анклавов-болот по мегаполисам развитых стран и превращающихся в целые «саргассовы моря» в третьем мире;

- превращает эти гетто во все более замкнутые образования, из которых чрезвычайно тяжело выбраться;

- при этом (как alter ego этого принудительного замыкания бедноты в «гетто отсталости») порождает массовую миграцию, превращая ее в глобальную проблему;

- в условиях развития высоких технологий и образования усугубляет социальную поляризацию образовательно-квалификационной, создавая мощную, вязкую границу, препятствующую выходу из этого почти самодостаточного, замкнутого, засасывающего, как болото, гетто социальной и образовательно-квалификационной отсталости, но открытую для «входа» в него⁵.

Для анализа гегемонии капитала наиболее значим класс наемных работников⁶. На их труде базируется вся пирамида власти корпоративного капитала и к ним относятся, по меньшей мере, следующие слои.

Во-первых, массы «классических» наемных работников, занятых, как правило, репродуктивным индустриальным (или даже доиндустриальным) трудом. Они подчинены капиталу как формально, так и реально и к тому же зачастую являются объектом добуржуазной эксплуатации. В подавляющем большинстве они отчуждены не только от средств производства и продуктов своего труда, но и от управления, а также возможностей повышения квалификации. Их заработная плата обеспечивает лишь минимум средств, необходимых для воспроизводства данного качества рабочей силы, система социальной защиты развита слабо. В большинстве это рабочие в странах 3-го и 2-го мира (в том числе и занятые в филиалах ТНК). Старый тезис В.Ленина, Р.Люксембург и их коллег о двойной эксплуатации работников третьего мира для них верен в полной мере. К тому же ныне они являются объектами информационного, культурного и т.п. гегемонизма.

В то же время в ряде стран (Бразилия и др.) они могут представлять собой социально и политически организованный класс с достаточно сильным самосознанием «классических» наемных пролетариев.

Численно это наиболее массовый слой наемных работников в современном мировом капиталистическом хозяйстве. Прежде всего, именно они производят ныне ту прибавочную стоимость, которой хватает на содержание всего превратного сектора и перепотребление привилегированных

слоев в развитых странах.

Близко к ним по социальному положению располагаются рабочие в развитых странах, занятые низкоквалифицированным трудом (причем не только в индустрии, но и в сфере обслуживания, всех занятых в которой иногда ошибочно относят к более «продвинутому», нежели промышленные рабочие, слою; замечу также, что значительная часть из них – рабочие-иммигранты).

Во-вторых, наемные работники, занятые квалифицированным индустриальным (но преимущественно репродуктивным) трудом. Они также являются объектом всех современных механизмов формального и реального подчинения труда, но на них распространяются некоторые переходные формы (от охраны труда и социальной защиты до участия в управлении и собственности), а также механизмы перераспределения в их пользу части мирового общественного богатства, снижающие прямое бремя эксплуатации, но усиливающие в конечном итоге их подчинение капиталу. Особенно важно подчеркнуть их подчинение стандартам общества потребления, товарному и денежному фетишизму в их современных формах.

Экономически и социально они, как правило (прежде всего, в Западной Европе), достаточно организованны, но политически оппортунистичны вследствие наличия названных выше переходных форм, принадлежности к «золотому миллиарду» и других причин.

В-третьих, наемные работники массовых творческих профессий, включенные в потенциально общедоступную креативную деятельность, – учителя, воспитатели, врачи общедоступных госпиталей и клиник, социальные работники, низшие госу-

дарственные служащие, работники учреждений культуры (библиотек, музеев) и т.п. Они, как правило, подчинены гегемонии корпоративного капитала в той мере, в какой (1) государства и общественные организации сами являются агентами этой гегемонии, а также (2) последняя является всеобщей.

Эти слои наемных работников стоят несколько особняком по отношению к первым двум. В то же время по мере размывания среднего класса «рядовая» интеллигенция (работники массовых творческих профессий) вместе с квалифицированными рабочими корпораций даже в развитых странах все более, как мы уже отмечали выше, исключаются из числа среднеобеспеченных слоев, являющихся опорой государства, переходя в группу «низов» (периферии) формирующегося «общества одной трети».

Совершенно особое социальное положение занимают, в-четвертых, служащие корпораций (особенно занятые в превратном секторе – корпоративное управление, финансы, маркетинг и мн. др.), соединяющие в себе черты наемного работника (они доминируют, особенно для низших служащих) и (для служащих среднего и высшего уровня) – членов корпоративной иерархии, а также некоторые черты капитала-функции. В силу этого они превращаются в своего рода «жрецов гегемонии капитала».

Несмотря на наличие некоторых творческих функций в их деятельности, они в наибольшей степени (среди работников) подчинены гегемонии капитала, сращены с ним (привилегированное материальное положение, вращение в бюрократическую иерархию и другие описанные выше механизмы), в наименьшей степени способны на реализацию самостоятельных ин-

тересов класса наемных работников. Именно они вкупе с «верхушкой» – персонифицированным корпоративным капиталом – составляют наряду со средней буржуазией и «элитой» работников свободных профессий основу верхней «одной трети» населения развитых стран и менее одной десятой населения Земли.

В современном глобальном мире, где-то уже десятилетия живущем по правилам позднего капитализма, а где-то еще сохраняющем пережитки феодализма, необходимо выделить крестьянство и другие слои стран 3-го мира, занятые до- и раннеиндустриальным трудом и являющиеся объектом добуржуазной и раннебуржуазной эксплуатации.

Формально вне рамок гегемонии корпоративных капиталистических структур находятся и работники кооперативных и коллективных предприятий. Эта группа крайне неоднородна (здесь следует выделить, по меньшей мере, мелкие крестьянские кооперативы, кооперативы, основанные на индустриальных технологиях, добровольные научные и иные творческие ассоциации). Но при этом, несмотря на малочисленность (около 1% занятых), группа «кооператоров» весьма интересна как пример рождения ограничено (вследствие доминирования общей атмосферы капитализма) свободного ассоциированного труда, не подчиненного прямо гегемонии капитала.

Отчасти сходное положение занимают лица творческих профессий, работающие в рамках относительно свободных общественных и государственных структур (университетов, NGO) или самостоятельно.

В отличие от ассоциированных работников мелкие частные собственники (в частности, т.н. «лица свобод-

ных профессий», возделывающие, по остроумному замечанию А. Колганова, свой частный интеллектуальный огородик), непосредственно включенные в орбиту гегемонии капитала, как правило, выступают в качестве придатка корпоративного капитала. Они подчинены ему технологически, заняты преимущественно в превратном секторе и – особенно это касается таких массовых в развитых странах профессий, как адвокаты и им подобные – по самому содержанию своей деятельности заняты укреплением механизмов гегемонии корпоративного капитала.

Что касается класса буржуазии, то в его рамках следует выделить как слой «классических» буржуа, так и расположенный наверху современной социальной пирамиды весьма аморфный слой субъектов гегемонии корпоративного капитала, которых можно назвать номенклатурой глобального капитала⁷ (от высших менеджеров, держателей крупных пакетов акций и государственной номенклатуры до лиц, контролирующих основные права собственности в корпоративных группах). Поскольку господствующей формой капитала в современных условиях (во всяком случае до кризиса) был виртуальный фиктивный финансовый капитал, то именно финансовая олигархия⁸ в конце прошлого – начале нынешнего веков стала как никогда ранее значимым слоем класса буржуазии, отчасти противостоя средней буржуазии реального сектора.

К подгруппам класса буржуазии сегодня, естественно, относятся также во многом зависимые от корпоративной номенклатуры господствующие слои в странах 2-го и 3-го мира (от полуфеодалов вождей до российских олигархов), а также страты частных

собственников относительно независимых некорпоративных капиталов (средняя буржуазия), рантье и т.п.

* * *

В эту базовую схему, безусловно, не вписываются, на первый взгляд, представители т.н. «среднего» и «высшего среднего» классов, составлявшие до недавнего времени большинство в развитых странах. Особое место в этой структуре, безусловно, занимает интеллигенция, которая, в свою очередь, крайне неоднородна.

Именно эти новые аспекты наиболее интересны для рассмотрения, особенно в контексте известного тезиса о том, что в современном мире определяющим классообразующим параметром становится не место человека в общественном производстве и, в частности, системе производственных отношений, а уровень образования (в других вариантах – профессионализм, мера креативности).

В качестве небольшого отступления заметим, что в современной социологии принято считать, что генезис постиндустриального общества радикально изменяет социальную структуру, прежде всего, в связи с развитием слоя «профессионалов» (в других формулировках – «интеллектуалов») – субъектов управления и контроля, носителей инноваций, творческого потенциала, знаний, «человеческого капитала» – существует множество формулировок. Соответственно выделяются слои технократии, меритократии и т.п. Им приписывается господствующая роль в экономике, а деление на наемных рабочих и капиталистов считается устаревшим⁹.

Между тем известно, что нынешний социум давно стал глобальным, всемирным, и рассмотрение исключительно развитых стран далеко недостаточно для понимания расстановки со-

циальных сил в едином человеческом сообществе ближайших десятилетий. Более того, даже рассматривая собственно тенденции генезиса постиндустриального общества, необходимо понимать, что ныне мы имеем дело, во-первых, с переходом от экономической к постэкономической жизни и потому критерии стратификации должны быть переходными. Во-вторых, мы имеем дело с превращенными формами генезиса постиндустриального общества, порожденными гегемонией капитала, что требует проникновения в глубь тех связей, которые скрываются за поверхностью социальных отношений в развитых странах, а то и вообще всего лишь в штаб-квартирах современных корпораций (где, по видимости, властвуют профессионалы, менеджеры и «носители традиций», а по сути власть принадлежит корпоративной номенклатуре, тогда как первые, вторые и третьи являются ее функциями).

Все это требует гораздо более сложной системы критериев стратификации, нежели параметры, связанные с объемом знаний и уровнем образования, содержанием труда и идеализированной моделью внутрикорпоративного менеджмента. Более того, принципиально значимым становится выделение иерархии критериев, определения тех важнейших параметров, которые определяют (при всей размытости социальных структур позднего капитализма) его важнейшие социальные группы, а точнее в данном случае надо сказать – классы.

Уровень образования, выдвигаемый в качестве основного критерия стратификации в информационном обществе многими западными теоретиками и их российскими последователями, в современном, находящемся

под властью капитала обществе является следствием социального положения человека в гораздо большей степени, чем его личных качеств. От человека во все времена отчасти зависело, сможет или нет он в силу своих особых способностей (будь то умение хорошо драться на шпагах или делать деньги, карьеру и т.п. любой ценой) лично выбиться из третьего сословия в дворянство или из крепостных в купцы, из рабочих в партноменклатуру или буржуазию, но классы рабочих и капиталистов от этого не исчезали.

Другое дело, что изменение содержания труда в условиях генезиса информационного общества сделало образование более важным, чем хорошие кулаки, предпринимательский талант или умение продвигаться вверх по бюрократической лестнице. Более того, доступ к образованию – а это именно социальная проблема, продукт социальных противоречий – является ныне одним из основных параметров социальной мобильности. Но образование именно одно из средств социального продвижения. Считать уровень знаний человека основой социальной стратификации ныне можно не в большей степени, чем умение владеть шпагой – основой социальной стратификации при феодализме.

* * *

Итак, марксизм считает классовый анализ (конечно, в его новой, современной интерпретации) отнюдь не устаревшим, а более чем актуальным социо-экономическим и политико-экономическим методом исследования сложнейших общественных проблем и мирового кризиса, начавшегося в 2008 году – в первую очередь.

Начнем с проблемы государства, которое не-марксистам видится как всего лишь некий социально-

нейтральным механизм защиты общественных интересов.

Но так ли все здесь просто?

Теория государства и программы выхода из кризиса

Критика классической марксистской трактовки государства как машины по реализации экономических, социальных и политических интересов буржуазии общеизвестна. Несколько менее известно то, что эта характеристика – лишь малая толика марксистской теории государства как института капиталистической общественно-экономической системы (о государстве вообще мы в данном тексте речь вести не будем). Марксистская теория государства, в частности, фиксирует противоречие функций государства как «комитета по управлению делами буржуазии» (политический орган, реализующий интересы капитала как конкретно-всеобщего отношения буржуазной системы), с одной стороны, и органа обеспечения стабильного функционирования социума в целом – с другой.

Это противоречие имеет разные формы своего проявления. В условиях относительной стабильности и прогресса системы, при усилении активности граждан и, прежде всего, наемных работников, на первый план выходит последняя функция и государство эволюционирует в сторону большей социальной ответственности. В условиях кризиса же наиболее ярко проявляется его первая ипостась: государство начинает непосредственно проводить в жизнь интересы капитала. И только рост социальной активности граждан и/или угрозы самому существованию системы (как в случае Великой депрессии, развернувшейся на фоне ускоренного роста СССР) заставляет буржуазное госу-

дарство идти на компромиссы.

Ниже мы покажем, что именно делали в условиях кризиса – 2008 президенты и правительства таких стран как Россия и США, а сейчас пойдем дальше. Марксистская теория государства, во-вторых, развиваясь на протяжении последних полутора веков, показала, что внутренние противоречия капиталистического способа производства обуславливают объективную необходимость включения государства в экономическую деятельность.

Причем приоритет в обосновании этого вывода принадлежит именно марксистам, а отнюдь не Кейнсу. Еще в самом начале XX века эту закономерность выделили марксисты России (в том числе, В.Ульянов), затем Р.Люксембург и многие другие. Позднее идеи косвенного государственного регулирования товарно-капиталистического сектора уже на практике были реализованы в период новой экономической политики (20-е годы) в СССР – за десятилетие до Рузвельта и Кейнса.

Эти теория и практика марксизма показали, что государство в условиях позднего капитализма выступает как не только «ночной сторож» (субъект, устанавливающий «правила игры» и обеспечивающий их стабильность, в частности, гарантии прав собственности, устойчивость денежной системы и т.п.), но и как (1) капитал особого рода (государственная собственность и государственное предпринимательство, государственные закупки и трансферты и т.п.) и (2) субъект сознательного регулирования экономики, ограничивающий и корректирующий механизмы саморегулирования, характерные для рыночной системы.

При этом марксизм четко зафиксировал противоречие между объ-

ективной необходимостью развития такого регулирования и незаинтересованностью (в «обычном», стабильном состоянии экономики) капитала в развитии таких ограничений и регулирования.

История 2008 года оказалась на удивление близка к указанной модели. После падения СССР и резкого ослабления давления в сторону развития регулирования экономики со стороны социал-демократии и гражданского общества в 90-е годы в большинстве стран Севера началось некоторое свертывание государственного регулирования, обусловленное, кроме того, развитием глобализации и транснационального капитала. Все больше надежд возлагалось на механизмы саморегулирования рынка и так продолжалось вплоть до 2008 года. Если бы еще год назад кто-то сказал, что Дж. Буш распорядится увеличить государственные расходы ни много ни мало на 700 миллиардов долларов, то этого эксперта сочли бы... не будем использовать выражений, не подходящих для научного текста. Однако эта сумма уже ассигнована. То же (и в масштабах не меньших, если учитывать размеры экономики) делают и Д.Медведев – В.Путин в России.

При этом, по видимости, парадоксальным выглядит то, что сторонники социально-ориентированной, регулируемой экономики и в США, и в России, и в других странах выступили против этих мер. Но этот парадокс относится именно к сфере видимости. На самом деле здесь перекрещиваются две разных, хотя и взаимосвязанных проблемы: вопрос о необходимости регулирования экономики со стороны государства и о том, в чьих интересах и за счет кого это регулирование будет осуществляться.

Выход из кризиса: проблема инте-

ресов

Именно так, социально-заостренно марксизм ставит вопрос о том, что делать для преодоления кризиса. Сразу подчеркнем, что здесь возможны три решения.

Первое – то, что предложили Дж. Буш и В. Путин в самом начале кризисных явлений: взять находящиеся в бюджете деньги налогоплательщиков и спасти за счет этих ресурсов... частные финансовые институты. Что это означает, исходя из предложенной нами выше методологии социально-классового исследования? Да очень просто. Взять аккумулированные в бюджете средства представителей разных слоев класса наемных работников плюс предназначенные для них же и нетрудоспособных (наиболее обездоленных членов общества) средства от продажи национальных природных ресурсов плюс некоторую толику доходов от реального сектора и передать их... хозяевам крупнейших финансовых институтов и тем, кто стоит за ними, т.е. той самой номенклатуре корпоративного капитала, о которой мы писали выше.

Именно на это – выкуп плохих долгов, поддержку катящихся в кризис частных финансовых институтов, дешевые (и без обеспечения!) кредиты коммерческим банкам – были нацелены план Ольсена в США (более 700 млрд. долларов) и первые предложения Путина (более 100 млрд. долларов). Аргументировалось это все необходимостью поддержания финансового сектора экономики с целью (естественно!) обеспечения стабильности финансовой системы для предотвращения кризиса, что отвечает интересам всех граждан страны (предотвращение обесценения вкладов, сохранение рабочих мест и т.п.). То, что для этого требуется поддержать

собственников финансового капитала и возместить им потери от их неудачных спекуляций – это вопрос «технический», это вопрос средств выхода из кризиса, а не социальных (а уж тем паче классовых) приоритетов. С точки зрения сторонников этого решения другого выхода из кризиса просто нет. Самое смешное, что они правы: сохраняя их правила игры, выйти из кризиса иначе, чем путем вливания «нового вина» (огромных ресурсов, полученных от налогоплательщиков), в «старые меха» стоящих на грани банкротства финансовых корпораций невозможно.

Другое дело, что можно изменить правила игры.

Но это уже вторая группа решений. Она предполагает более или менее (в зависимости от объективных предпосылок и субъективных условий) радикальное изменение сложившейся финансовой системы, выход из кризиса за счет сокращения не только доходов, но и богатств (собственности) всех тех, кто активно инвестировал в финансовые спекуляции на протяжении последних десятилетий: те, кто включился в азартные игры казино-капитализма XXI века должны расплачиваться (по правилам всякого честного казино) не только текущим доходом, но всем своим состоянием. А если нечем платить – идти в долговую яму. Общество за проигрыш в финансовом казино никому ничего компенсировать не должно – таковы правила рынка (ни о какой социальной справедливости здесь речь не идет вообще). Средства госбюджетов в рамках этого сценария пойдут не коммерческим банкам, а непосредственно на поддержку производства, общественных работ, решение социальных проблем, не опосредуясь частными финансовыми институтами

(пример такого решения – прямое выделение в Китае более 550 млрд. долларов на развитие инфраструктуры, строительства, решение социальных, экологических и т.д. проблем).

Третье (наиболее радикальное в рамках капиталистического способа производства; социалистическая революция пока что не имеет достаточных предпосылок ни в России, ни в США) решение – социализация финансов. По сути дела – хирургическое вмешательство в финансовую сферу – удаление раковой опухоли (финансовых пузырей) при сохранении общественно-полезных функций этой системы. Эти шаги предполагают, в частности, но не только, национализацию крупнейших банковских институтов при гарантиях неприкосновенности вкладов и постепенной компенсации акционерам банков стоимости их акций в размере, который они имели в результате кризиса (ответственность за неудачные спекуляции должен нести спекулянт, а не общество), принудительное слияние в несколько крупных структур и передача под общественно-государственный контроль средних и мелких банков и т.д. Что касается гарантий вкладов, то они могут и должны быть осуществлены в полном масштабе только для мелких и средних вложений, связанных с получением заработной платы, пенсионными сбережениями и т.п. Вклады тех, кто хотел нажиться на спекулятивном финансовом буме, вкладывая крупные капиталы под высокие проценты гарантировать не логично: отправляясь в казино, каждый должен знать, что он может и проиграть и компенсировать потери от этой страстишки общество не обязано...

Для поддержания производства материальных благ и услуг могут использоваться механизмы прямого го-

сударственного кредитования и финансирования, жестко привязанного к реализации производственных программ.

Сказанное – не только авторская позиция. Эксперты, работающие с международными НПО (в частности, международной сетью АТТАК, поставившей своей целью сокращение финансовых спекуляций еще в начале 90-х гг. прошлого века) и социальными движениями (мировые сети «Интеллектуалы и художники за гуманизм», Всемирный форум альтернатив и др.) в течение последних месяцев не раз формулировали требования выхода из кризиса не за счет граждан.

Выделим только два аспекта.

Требование № 1. Отвечать – причем не только своим доходом, но и своим капиталом, своей собственностью, своим положением – за кризис должны те, кто виновен в его инициировании. Виновны же в этом, во-первых, все инициаторы и участники безудержной экспансии виртуального фиктивного финансового капитала (очень упрощенно их можно назвать финансовыми спекулянтами в самом широком смысле этого слова) – все те, кто «надул» огромный пузырь фиктивных финансовых ресурсов, Во-вторых, в этом виновны все те политические структуры (от президентов и правительств до партий, одобрявших и поддерживавших эту политику, включая их идеологов, экспертов и т.п. лиц), которые проводили по сути дела монетаристскую политику безграничного доверия «невидимой руке» рынка, характерной для большинства стран и «несвятой троицы» (ВТО, МВФ и МБ) в последние десятилетия. Соответственно, кризис можно и должно преодолевать за счет резкого сокращения их доходов и соб-

ственности (уже упомянутые социализация и национализация банков, но не вкладов), расширения и ужесточения общественно-государственного контроля за финансовой сферой при полной прозрачности финансовых транзакций, закрытии оффшорных зон и т.п., при социальном ограничении инвестиций в финансовые спекуляции и выдавливании капиталов из этой сферы (за счет прямых институциональных ограничений, специального повышенного налогообложения и т.п.).

Требование № 2. Открытость, гласность и прозрачность обсуждения и принятия решений по проблемам выработки, принятия и реализации антикризисных программ. Да, финансы – это дело профессионалов, но профессионалы уже привели мировую экономику к вполне «профессиональному» кризису. Кроме того, есть разные профессионалы, предлагающие разные модели выхода из кризиса. Наконец, люди, гражданское общество каждой из стран и мировое гражданское сообщество должны знать и понимать, кто и какую цену заплатит за выход из кризиса, что, как и в чьих интересах (и за чей счет) будет сделано, кто и какую конкретно ответственность на себя принимает.

Все эти предложения не являются чем-то новым. Эксперты и интеллектуалы, принадлежащие к кругу противников неолиберальной, монетаристской политики и в России, и за ее пределами уже давно и детально прописали эти альтернативы, много более десяти лет назад показав, что финансовый кризис в условиях безудержной «финансализации» возможен в любой момент. Поэтому у нас сейчас есть немалые основания для того, чтобы потребовать от тех, кто делает «реальную политику»: прислушайтесь к

голосу тех, кто в отличие от вас показал, почему и как может наступить кризис и давно предложил пути выхода из него за счет тех, кто его породил, а не тех, кто страдал и страдает от финансовых спекуляций.

Впрочем, сам по себе этот призыв – глас вопиющего в пустыне.

А теперь о сценариях посткризисного развития.

Сценарии посткризисного развития как пространство взаимодействия социально-экономических интересов

Начнем с констатации: если баланс общественно-экономических сил не сложится в пользу большинства граждан, то выход из кризиса будет идти по сценарию усиления концентрации капитала и дальнейшего укрепления некоторых крупнейших финансовых институтов (кто-то из них, конечно же, проиграет) при ухудшении положения большей части предпринимателей в реальном секторе и резком ухудшении качества жизни практически всех слоев наемных работников (в том числе занимавшего до кризиса явно привилегированное положение слоя «профессионалов»-финансистов). И этот сценарий пока что наиболее вероятен, судя по тому, на какие меры по «оздоровлению» экономики нацелены программы правительств ведущих стран мира.

В случае реализации этого сценария мы можем прогнозировать появление нового пути инволюции позднего капитализма – реверсивного даже по отношению к неолиберальной модели конца прошлого - начала этого века. Это будет выход из тупика, в который в очередной раз уперся (и кризис тому свидетельство) глобальный капитал. Но выход назад и в сторону.

Конкретные черты этой посткризисной модели мы прогнозировали

еще до кризиса. Ныне они становятся все более рельефными. В экономике на смену внешнему торжеству свободного глобального рынка будет все более идти имперский протекционизм: сращивание власти мировых мега-корпораций (с капиталами даже не в сотни миллиардов, а в триллионы долларов) с государствами-империями при реколонизации остального мира. Отношения наемного труда и капитала будут характеризоваться дальнейшим ослаблением профсоюзов, растущей дифференциацией доходов внутри социального слоя наемных работников (все более уходящего от классического состояния однородного «среднего класса») при дивергенции его на узкий слой высокооплачиваемых «профессионалов» и большинство индустриального и доиндустриального пролетариата, а то и прекариата¹⁰.

Для обеспечения такой экономической модели потребуются проимперская геополитика и еще более манипулятивная политико-идеологическая система, оставляющая в лучшем случае видимость демократии.

Для стран периферии (полупериферии) останутся сценарии полукolonий («периферийных империек»). Возможно так же образование мощных анти-имперских союзов (то же, впрочем, довольно реакционного толка).

Идеологически все это будет сопровождать мощная волна правого неоконсерватизма.

Есть и умеренно-альтернативный сценарий, что-то в духе плана «Рузвельт-XXI». Потенциал этого сценария (скажем, новой глобальной экономической сети с «правилами игры», аналогичными тем, что сегодня есть в Норвегии или Венесуэле: приоритет социально-экологических

целей, ограничение крупного бизнеса, социализация образования, здравоохранения, финансов...) зависит от того, окажется ли достаточно мощным потенциал мирового гражданского общества и ряда государств, уже сейчас проводящих такую политику...

Впрочем, этот сценарий, на наш взгляд, маловероятен, хотя мы считаем важным его всяческую поддержку. Хотя бы для того, чтобы обозначить идейно-теоретические альтернативы, а также побороться за компромисс или, по крайней мере, соревнование в недалеком будущем двух предложенных выше крайних сценариев посткризисной эволюции/развития.

Стратегически же выход возможен только при реализации качественно иной стратегии – стратегии выхода за рамки капиталистической системы. Но это тема, лежащая за пределами данной статьи.

КОММЕНТАРИИ

1. Подробную библиографию работ и развернутое изложение позиции авторов по проблемам развития нового – глобального – капитала можно найти, в частности, в книге: Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. М.: УРСС, 2004, 2007.

2. Доказательство этого тезиса – предмет специального рассмотрения. Укажем только на два факта: зарплата высших управляющих в успешно развивающихся и конкурентоспособных кооперативах в развитых странах, например, высших менеджеров Мандрагонской группы кооперативов в Испании, годовые объемы продаж которой превышают 10 миллиардов долларов, всего лишь в 4 раза выше средней зарплаты работников этой структуры. В ТНК «Но-

кия», реализующей модель социально-ответственного бизнеса, этот разрыв несколько выше и составляет 8-10 раз. В любом случае, эти примеры показывают, что стоимость рабочей силы «дорогих», квалифицированных управляющих, как показывает опыт, лишь в несколько раз выше, чем у «обычных» наемных работников. Следовательно, разрыв в доходах высших менеджеров и большинства наемных работников во многие десятки (а в России – сотни и тысячи) раз, характерный для большинства капиталистических фирм, обусловлен не различиями в стоимости рабочей силы, а тем, что высшие менеджеры присваивают под видом заработной платы часть прибавочной стоимости. Во всяком случае, такая позиция марксистов. Подробнее об этой структуре в книге «Пределы капитала» (М., 2009).

3. Мы в данном случае хотели бы подчеркнуть принципиальное отличие нашей позиции от господствующего в современной социологии позитивизма и прагматизма, когда социальная стратификация оказывается весьма зыбким понятием, ибо критерии выделения страт в этих теориях либо предельно размыты, либо привязаны к конкретным и достаточно узким задачам того или иного социологического деления, тяготея к внеисторическим параметрам стратификации (половозрастные группы и т.п.).

4. В то же время мы считаем недостаточно обоснованным (вследствие прежде всего объективно сложного «устройства» социальных отношений и, следовательно, социальных групп в современном обществе) стремление ряда марксистов свести основы классовой структуры общества исключительно к процессу отчуждения прибавочного труда (эта линия особенно типична для группы американских

ученых, объединенных вокруг журнала *Rethinking Marxism*).

5. Формирование такого массового социального слоя как феномена глобального капитализма было проанализировано А. Горцом, а также в работах Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Ю. Хабермаса и др.

6. Генезис постиндустриальных тенденций и сокращение численности промышленных рабочих в развитых странах позволили Г. Маркузе еще в конце 60-х (а А. Горцу – десятилетие спустя) сделать выводы о сокращении роли этого класса, развитии не-класса постиндустриальных пролетариев (А. Горц) и т.д. По этому поводу автор уже замечал, что (1) анализ исключительно развитых стран неправомерно узкая абстракция, (2) даже если рассматривать развитые страны как образец будущего (а такой подход, по меньшей мере, сомнителен, ибо, на мой взгляд, первый мир реализует тупиковую, превратную форму постиндустриальных тенденций), то и здесь предлагаемая в данном тексте система критериев социальной стратификации и, глубже, классового деления позволяет существенно продвинуться по сравнению с выводами Г. Маркузе о снижении роли промышленного пролетариата и возрастании роли люмпенов и интеллектуалов или тезисами Горца о том, что только не-класс не-производителей способен стать основой рождения царства свободы (См.: Marcuse H. *One-Dimension Man*. L., 1991; Gorz A. *Farewell to the Working Class*. L., 1997).

7. Термин «номенклатура» в данном случае неслучаен. Автор вслед за А. Восленским и отечественными «про-рабами перестройки» под номенклатурой понимает замкнутый, привилегированный, самовоспроизводящийся слой хозяев корпоративных структур

(в СССР – относительно единой бюрократической пирамиды, в глобальном капитализме – многообразных пирамид-капиталов). В условиях глобальной гегемонии капитала в рамках класса капиталистов образовалась именно «корпоративная номенклатура» – устойчиво воспроизводимый относительно замкнутый слой, являющийся персонификацией не просто капитала, а ТНК – этих миниатюрных административно-командных систем (отсюда, кстати, именно номенклатурная модель воспроизводства этого слоя – слоя хозяев и одновременно функционеров корпоративных структур).

8. Финансовая олигархия, возникнув на рубеже XIX-XX веков, в своем развитии прошла за последнее столетие по своего рода спирали: господствующее положение в начале прошлого столетия – подрыв ее власти вследствие социальных ограничений капитала в середине XX века – «ренессанс» этого слоя в новом качестве в последние десятилетия.

9. Описание этих взглядов, сложившихся в конце прошлого века, можно найти в работах О. Антипиной,

В. Иноземцева, сборнике «Социум XXI века» (М., 1998) и др.; при этом ряд российских ученых, к сожалению, некритически принимают тезисы систематизируемых ими авторов за аксиомы.

10. Термин, который на русский язык, наверное, лучше всего перевести как «отверженные». Это те жители (преимущественно городские) в странах третьего и, отчасти, первого мира, а также России, кто «исключен» из сферы «легитимного» социально-экономического бытия. Их созидательный, позитивный потенциал прекрасно показан британским социологом Дж.Лестером на основе многомесячного встроенного наблюдения (Философия хозяйства, 2008, № 6).

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бузгалин А.В., Колганов А.И. Глобальный капитал. – М., 2004. – С. 228-229.
2. Колганов А.И. Пример классового анализа российского капитализма (кое-что о макроэкономической мудрости журнала «Эксперт») // Альтернативы. – 2004. – №2. – С.89-90.



Алтухов А.И.
д.э.н., профессор,
член-корреспондент Российской академии сельскохозяйственных наук,
заместитель директора,
Всероссийский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства,
г. Москва

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЗЕРНА КАК СИСТЕМНЫЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ

В статье рассматриваются проблемы повышения конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе обеспечения финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, ускоренного развития его приоритетных подотраслей, в частности, зернового хозяйства как основного экспортного продукта агропромышленного производства.

In article problems of increase of competitiveness of Russian agricultural production on the basis of maintenance of financial stability and modernisation of agriculture, its accelerated development priority подотраслей, in particular, a grain husbandry as basic export product of agroindustrial manufacture are considered.

Ключевые слова: конкурентоспособность, зерновое хозяйство, продовольственная безопасность, эффективность производства.

Keywords: competitiveness, a grain husbandry, food safety, a production efficiency.

Одной из главных целей Государственной программы развития сельского хозяйства и ре-

гулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы является повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе обеспечения финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, ускоренного развития его приоритетных подотраслей. В этом отношении первостепенное значение принадлежит повышению конкурентоспособности зерна, которое является единственным крупномасштабным экспортным продуктом агропромышленного производства, основным источником доходов большинства сельскохозяйственных товаропроизводителей, базой развития животноводства, играет важную роль в формировании государственного бюджета и определяющую – в обеспечении продовольственной безопасности страны. Производство зерна – одна из немногих отраслей отечественного сельского хозяйства, которая традиционно интегрирована в мировой зерновой рынок независимо от того, является ли страна крупным экспортером или импортером зерна и продуктов его переработки. Поэтому как в ближайшей, так и в более отдаленной перспективе предстоит обеспечить расширение ниши российского зерна на мировом зерновом рынке (особенно качествен-

ного зерна), для чего необходимо повысить его конкурентоспособность за счет перевода зернового хозяйства на инновационно-инвестиционный путь развития при рациональном сочетании повышения эффективности использования естественных конкурентных преимуществ, связанных, прежде всего, с возможным расширением зернового клина, наличием значительных массивов относительно плодородных черноземных почв

и задействования инвестиционных и инновационных факторов производства.

Конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции вообще и зерна в частности выражает функциональный результат взаимодействия множества внутренних и внешних факторов (рис. 1) и является результатом обобщающим показателем, характеризующим эффективность производства.



Рисунок 1 – Факторы, влияющие на конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия

В этой связи следует отметить, что хотя понятия «конкурентоспособность продукции» и «эффективность производства» имеют тесную взаи-

мосвязь друг с другом, тем не менее их отождествление неправомерно по таким отличающимся моментам, как:

– эффективность производства

характеризует превышение результата над издержками, обеспечивающее, как правило, расширенное воспроизводство, а конкурентоспособная продукция предполагает и простое воспроизводство. При этом эффективность производства не раскрывает уровень удовлетворения потребности покупателей, а для конкурентоспособности это является главным условием. Если эффективность не отражает уровень конкурентоспособности продукции, то может сложиться такая ситуация, при которой даже рентабельная продукция остается неконкурентоспособной;

– главным показателем эффективности производства является уровень его рентабельности, а конкурентоспособность продукции характеризуется прежде всего качеством, себестоимостью и ценой. Если такой фактор, как снижение цены реализации продукции, рассматривается по отноше-

нию к эффективности производства как отрицательный, то для конкурентоспособности продукции он может быть положительным, поскольку повышает ее востребованность покупателями с относительно невысоким уровнем доходности.

Для определения конкурентоспособности государств на мировом рынке зерна можно использовать метод его оценки по издержкам и цене, предложенный А.Н. Осиповым. Его суть состоит в том, что производственные издержки, оптовые внутренние и экспортные цены одной тонны зерна в разных странах (в единых денежных единицах) относятся к единому оценочному баллу его потребительных свойств, принимаемому за 1000. По наименьшей сумме получаемых показателей страны определяется рейтинговая оценка конкурентоспособности государства (табл. 1).

Таблица 1 – Метод рейтинговой оценки конкурентоспособности стран по мягкой пшенице с содержанием протеина 14% (на условиях 2006 г.)

	Страны			
	Россия	США	Канада	ЕС
Оценка потребительских свойств продукта, балл	1000	1000	1000	1000
Производственные издержки, долл. на 1 т ¹	90,0	194,0	203,4	212,0
Цена реализации сельхозпроизводителя, долл./т	113,0	156,6	212,9	229,0
Экспортная цена, долл./т	158,0	175,5	216,0	235,0
Интегральный показатель конкурентоспособности, долл. за 1 балл:				
по производственным издержкам	0,090	0,194	0,203	0,212
по цене реализации	0,113	0,157	0,213	0,229
по экспортной цене	0,158	0,176	0,216	0,235
Рейтинг государства, место	1	2	3	4

¹⁾ Кроме России с учетом платы за землю (30% в структуре производственных затрат)

Из данных таблицы видно, что в современных условиях Россия по производству пшеницы может на равных конкурировать с основными странами-экспортерами зерна этой культуры. Однако конкурентоспособность российского зерна достигается преимущественно за счет использования ее естественных преимуществ, а также ценовой конкурентоспособностью, базирующейся на низком уровне оплаты труда и недооцененной стоимости земли. Это свидетельствует о том, что остальные две группы конкурентных преимуществ, связанных с использованием инновационных и инвестиционных факторов в развитии отечественного зернового хозяйства, пока слабо задействованы, о чем свидетельствует уровень производственных издержек и экспортная цена.

К основным факторам, ограничивающим конкурентоспособность российского зерна на мировом рынке, относятся:

во-первых, худшие природные условия для возделывания отдельных зерновых культур по сравнению с основными странами-экспортерами зерна, что требует более значительных затрат производственных ресурсов на единицу продукции. Вместе с тем нельзя не согласиться с академиком А.А. Жученко, справедливо утверждающим, что агроклиматический потенциал каждой культуры специфичен и в этом отношении, например, рожь или пшеница, в отличие от кукурузы, в условиях США, по сравнению с Россией, практически не имеют значительных преимуществ. Поэтому он считает, что главными факторами реализации агроклиматического и агроэкологического потенциала каждой страны, особенно находящейся в благоприятных почвенно-климатических

и погодных условиях, наряду с высокой техногенной оснащенностью, являются биологизация и экологизация интенсификационных процессов. Однако при этом следует учитывать, что в условиях, когда мировая цена на отдельные виды зерна устанавливается на уровне затрат в странах с более благоприятными условиями производства, худшие природные факторы объективно снижают уровень их конкурентоспособности на мировом зерновом рынке;

во-вторых, наличие огромной территории страны в сочетании с локальными зонами производства отдельных видов зерна, что предполагает необходимость перемещения значительных объемов их товарных потоков внутри страны и при поставке на экспорт, тем самым повышает транспортную составляющую в цене на зерно. При ситуации, когда разница в себестоимости и трудоемкости производства зерна между отдельными зернопроизводящими регионами страны составляет 5-7 раз, а транспортная составляющая в цене зерна достигает 30-35% при его доставке железнодорожным транспортом на расстояние 3-5 тыс. км, существенно удорожает зерно в удаленных от рынка сбыта регионах, делает такое зерно менее конкурентоспособным или вообще неконкурентоспособным на внутреннем и внешнем зерновых рынках. Положение усугубляет не только сокращение и старение парка специализированных вагонов-хопперов емкостью 60 т, но и отсутствие вагонов-зерновозов грузоподъемностью 90-110 т, которые используют, например, США и Канада, являющиеся основными конкурентами России на мировом зерновом рынке. Если учесть, что практически все ее речные и морские порты являются замерзающими, что ограничивает сроки

экспорта зерна, часто вынуждая арендовать их в соседних государствах, то это обстоятельство еще дополнительно удорожает экспортируемое зерно, делая его менее конкурентоспособным. Кроме того, транспортный фактор часто вынуждает увеличивать производство отдельных видов зерна в более затратных регионах, тем самым сдерживает формирование их специализированных зон. Ведь для каждой сельскохозяйственной культуры, как отмечает академик А.А. Жученко, характерен свой «агроэкологический стимул», то есть довольно четкая приуроченность величины и качества урожая к пространственному и временному градиенту температур, влажности, освещения, содержания элементов минерального питания и их сочетанию. Поэтому особенности почвы, климата, рельефа, погоды и других факторов должны оцениваться на основе учета специфики соответствующих адаптивных реакций на них каждого культивируемого вида и даже сорта растений.

В России с присущим ей огромным разнообразием природных и экономических условий ведения зернового хозяйства его эффективность в значительной мере определяется территориально-отраслевым разделением труда и межрегиональным обменом. Однако, осуществляемая с начала 90-х годов прошлого века ориентация каждого зернопроизводящего региона на максимальное самообеспечение зерном, верная в своей основе, в условиях нестабильности конъюнктуры внутреннего и внешнего зерновых рынков, неоправданно высоких железнодорожных тарифов и услуг на перевозку зерновых грузов, не способствовала установлению рациональной территориально-отраслевой структуры зернового производства, повыше-

нию его эффективности. Она вела к малоэффективному использованию биоклиматического потенциала территории и производственных ресурсов, дроблению единого национального зернового рынка на локальные замкнутые рынки в пределах одного региона, что негативно отразилось на качестве и конкурентоспособности зерна. Заботясь об обеспечении зерном своего региона, местные органы власти пытаются решать свои региональные проблемы хлебофуражного снабжения самостоятельно, часто методом проб и ошибок, иногда в ущерб общегосударственным интересам;

в-третьих, неразвитость транспортной и рыночной инфраструктуры, сохраняющийся монополизм элеваторов и транспортных структур, растянутость железнодорожных коммуникаций, несовпадение размещения объемов производства зерна, элеваторов и зерноперерабатывающих предприятий внутри страны, низкая эффективность использования транспортных средств, отсутствие развитой кооперативной формы сбыта зерна, высокая стоимость оказываемых услуг при хранении и транспортировке зерна, отсутствие сравнительно равной доступности хозяйствующих субъектов к объектам рыночной инфраструктуры. Именно инфраструктура зернового рынка остается наиболее узким местом в его развитии вследствие высокой капиталоемкости составляющих ее отдельных элементов, их межотраслевого характера функционирования.

Из-за старения материально-технической базы хранения зерна, основная часть которой была создана еще в 80-е годы прошлого века, выбытие емкостей превышает их ввод. Из имеющихся 1147 тыс. элеваторов и хлебоприемных предприятий общей

емкостью 90-95 млн. т материально-техническая база в половине из них находится в изношенном состоянии. Вместе с тем в силу ряда причин их емкость используется примерно наполовину, что удорожает хранение зерна. Хранение почти одной пятой объема товарного зерна сельскохозяйственными товаропроизводителями в собственных, зачастую непригодных хранилищах, ухудшает его качество, а следовательно, снижает конкурентоспособность зерна. Одновременно в стране происходит концентрация элеваторов в собственности как отдельных отечественных, так и зарубежных компаний. Например, почти одна треть элеваторных мощностей страны принадлежит 20 крупнейшим компаниям. В составе 10 крупнейших холдингов, владеющих мощностями по хранению зерна, на долю иностранных компаний приходится почти четвертая часть емкостей, а их удельный вес в общем объеме экспорта зерна составляет около половины. Государство является соб-

ственником лишь 20 стратегических элеваторов и выступает в качестве акционера при хранении зерна в 50 элеваторах. Только за 2004-2007 гг. число элеваторов, находящихся под управлением иностранных компаний, возросло с 15 до 35, а проходящий через них объем зерна – с 1,7 до 5,9 млн. т, составив 9,4% к общему его обороту (табл. 2). При этом иностранными компаниями приобретаются наиболее современные и эффективно работающие элеваторы, расположенные в ключевых зернопроизводящих регионах страны. Рост влияния иностранного капитала на отечественном зерновом рынке может привести к увеличению экспортных цен на зерно, который подстегнет повышение цен на внутреннем рынке и может привести к неустойчивому состоянию агропродовольственного рынка. В этом плане создание «Объединенной зерновой компании» будет способствовать противодействию развития такой ситуации.

Таблица 2 – Число элеваторов и объем товарного оборота зерна в России

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Количество элеваторов в РФ	1147	1147	1147	1147	1147	1147
в т.ч. под управлением иностранных компаний	1	1	15	25	31	35
Российский товарный оборот зерна, млн. т	63,1	57,8	50,6	56,4	57,5	63,1
в т.ч. через элеваторы, принадлежащие иностранным компаниям						
млн. т	1,5	0,7	1,7	3,5	4,6	5,9
к общему обороту, %	2,4	1,2	3,4	6,2	8,0	9,4

Для надежного снабжения страны зерном, создания его экспортных ресурсов, более активного воздействия государства на развитие внутреннего зернового рынка, укрепле-

ния материально-технической базы хранения зерна и продуктов его переработки целесообразно разработать государственную программу строительства элеваторов (возможно на

основе частно-государственного партнерства) с последующей передачей их в аренду или в лизинг отечественным зерновым компаниям. Такая мера позволит обеспечить надежное хранение до 10% производимого объема зерна в стране и регулировать его экспорт, обеспечит конкуренцию между элеваторами, что приведет к сокращению издержек на хранение и обработку зерна. Этому будет способствовать и деятельность недавно созданной «Объединенной зерновой компании», которая в перспективе может контролировать не менее 15% внутреннего рынка зерна и около 25% его экспортных поставок.

Учитывая стратегическую и системообразующую роль зернового рынка на агропродовольственном рынке, а также необходимость повышения конкурентоспособности зерна, именно государство должно взять на себя основную часть расходов на формирование недостающих и совершенствование действующих элементов производственной и рыночной инфраструктуры, включая создание информационно-торговой системы и улучшение системы хранения и переработки зерна в стране;

в-четвертых, несовершенство законодательства по антимонопольному регулированию, недостатки в деятельности государства по созданию конкурентной среды, регулированию конкуренции на внутреннем зерновом рынке и поддержке конкурентоспособности отечественного зерна и продуктов его переработки на внешнем рынке; отсутствие отдельных нормативных и правовых актов в сфере зерновой торговли. До последнего времени влияние государства на конкурентоспособность зерна через проведение валютно-денежной политики, осуществление антимонопольной

деятельности и политики поддержки производителей зерна и защиты его рынка, а также поддержки экспорта было минимальным в отличие от главных стран-экспортеров зерна, которые для повышения конкурентоспособности и расширения своей ниши на внешнем зерновом рынке используют экспортные субсидии, применяют сертификаты на соответствие международным стандартам качества, осуществляют поддержку в создании экспортной инфраструктуры. В России, например, уровень совокупной поддержки производителей зерна повышает его рентабельность лишь на 5-8 процентных пунктов. В целом уровень государственной поддержки отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей в 2,3-7,8 раза ниже, чем в Канаде, ЕС и США, что существенно снижает конкурентоспособность российского зерна. Положение усугубляется тем обстоятельством, что зачастую принимаемые государством меры по отдельным направлениям поддержки носят разрозненный характер и недостаточны для достижения конкурентных преимуществ российского зерна. Кроме того, отечественный зерновой бизнес пока не способен противостоять крупным иностранным зерновым компаниям с их более мощными финансовыми ресурсами. Особенно это касается экспорта зерна, где западные трейдеры имеют заметные преимущества за счет привлечения более дешевых финансовых ресурсов, что создает прецедент для возможного поглощения отдельных российских компаний;

в-пятых, отсутствие реальных подвижек в развитии общего зернового рынка в рамках стран СНГ, решении проблем взаимной зерновой торговли, а также экспорта зерна в первую очередь Россией, Казахстаном и Укра-

иной, где они постоянно выступают между собой конкурентами на мировом рынке зерна. Например, Украина, предоставляя более низкие тарифы на портовые услуги, а Казахстан, поставляя на экспорт зерно по более низким ценам, вынуждают и Россию снижать экспортную цену на российское зерно. Если в мире активно происходит процесс интеграции отдельных стран, организации ими союзов и экономических зон (таких как: Европейский союз, Азиатская зона свободной торговли, Южно-Африканская зона развития, зона свободной торговли между США, Канадой и Мексикой) для повышения конкурентоспособности своей продукции, то Россия, Казахстан и Украина до последнего времени пока не могут договориться между собой о координации мер на внешнем зерновом рынке, согласованного принятия решений;

в-шестых, отсутствие эффективного менеджмента как на уровне государства, так и на уровне отдельного предприятия, а также неразвитость маркетинговой деятельности на зерновом рынке, что снижает конкурентные преимущества зерна. Главным фактором уровня его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем зерновых рынках являются цены. Однако на внутреннем рынке они значительно искажаются под воздействием региональных органов власти и крупных зерновых трейдеров, сохраняющегося «серого импорта» и теневого рынка, что способствует стихийному функционированию отечественного зернового рынка со всеми вытекающими отсюда негативными моментами для хлебофуражного снабжения страны, доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, развития экспорта зерна. Решение этих вопросов требует совершенствования

организационно-экономического механизма повышения конкурентоспособности зернового производства;

в-седьмых, неразработанность многих теоретических, методологических, методических и практических вопросов государственного управления конкуренцией и конкурентоспособностью на зерновом рынке страны, а также отсутствие до последнего времени специализированных государственных, полугосударственных и общественных институтов, ориентированных, как правило, на зерновой рынок и проводящих государственную зерновую политику.

Повышение конкурентоспособности зерна является сложной и многоаспектной проблемой, требующей для своего решения комплексного подхода, опирающегося на теоретическую, методологическую и методическую основу, а также учет многочисленных особенностей функционирования зернового рынка, основных средств, времени и активной организационной деятельности государства как на внутреннем, так и на внешнем зерновых рынках. При этом наиболее эффективной формой реализации системы мер по повышению конкурентоспособности зерна является программно-целевой метод, который был реализован при разработке Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Учитывая важность и сложность решения проблемы повышения конкурентоспособности зерна, превращения России в одного из ключевых игроков на мировом зерновом рынке, обострение конкуренции со стороны основных стран-экспортеров зерна, целесообразно включить в Государственную программу специаль-

ный подраздел. Тогда эта проблема не окажется вне поля зрения деятельности государства, главной задачей которого является создание конкурентоспособного зернового хозяйства, способного динамично развиваться и на равных конкурировать с основными странами-экспортерами зерна;

в-восьмых, низкий уровень использования инновационного потенциала аграрной науки в стране. Уровень его применения составляет 4-5% против 50% в США. Генетический потенциал созданных за последние годы селекционерами сортов и гибридов зерновых культур используется менее чем наполовину. Положение усугубляется неотлаженностью системы управления инновационным процессом, несовершенством информационного обеспечения участников зернового рынка. Отсутствие объективного и оперативного учета ресурсов и использования зерна затрудняет принятие адекватных государственных решений по регулированию зернового рынка, создает напряженную ситуацию с обеспечением внутренней потребности в зерне, снижает налоговую базу.

Вместе с тем страна располагает определенными преимуществами, которые способствуют повышению конкурентоспособности зерна как на внутреннем, так и на внешнем зерновых рынках. К ним следует отнести:

– наличие крупных зернопроизводящих хозяйств, способных вести зерновую отрасль на основе внедрения инноваций, привлечения инвестиций, углубления специализации, усиления концентрации и повышения интенсивности производства зерна, более эффективного использования производственных ресурсов. Как правило, они могут вести конкурентоспособное расширенное воспроизводство,

используя в полной мере такие базовые стратегии ведения конкурентной борьбы как: увеличение объема товарного зерна, снижение его себестоимости, повышение качества зерна, сегментирование рынка и немедленное реагирование на его потребности, дифференциация продукции. Именно крупные хозяйства должны стать своего рода «локомотивами» эффективного и устойчивого развития зернового хозяйства. Так, в 2003 г. на долю сельскохозяйственных организаций с площадью зернового клина свыше 4,0 тыс. га, занимающих 9% от общего их числа, приходилось свыше одной трети валового сбора зерновых культур и почти половина прибыли зерновой отрасли (табл. 3).

Крупные сельскохозяйственные организации, производящие зерно, постоянно являются основными поставщиками товарного зерна не только на внутренний рынок, но и на экспорт, что связано, прежде всего, с большими объемами его производства, сравнительно низкой себестоимостью, более высоким уровнем товарности, который составляет 63-68% против 34-35% в относительно мелких зернопроизводящих хозяйствах, имеющих к тому же, как правило, более низкое качество зерна. Поэтому в современных условиях хозяйствования важно не допустить чрезмерного дробления зерновой отрасли, характерная особенность которой заключается в ее ведении на сравнительно больших земельных площадях, преимущественно в 17 регионах страны, стабильно производящих свыше одной тонны зерна на душу населения. Преимущественно за счет них в стране формируются товарные ресурсы для экспорта зерна;

– высокую землеобеспеченность страны и возможность расшире-

Таблица 3 – Группировка сельскохозяйственных организаций Российской Федерации по размеру посевной площади зерновых культур в 2003 г.¹

Группы сельскохозяйственных организаций с посевной площадью зерновых культур, тыс. га	Число сельскохозяйственных организаций		Посевная площадь зерновых культур на одну сельскохозяйственную организацию, га	Произведено зерна			Затраты на 1 га посева зерновых культур, руб.	Прибыль от реализации зерна, млн. руб.	Уровень рентабельности, %
	всего, тыс.	в % от общего числа		всего, млн. т	в % от общего объема	в среднем на одну сельскохозяйственную организацию			
I. До 0,1	1,0	5,5	61	0,1	0,1	61	3444	-82	4
II. 0,2-1,0	7,8	42,6	522	5,8	11,9	741	2787	414	19
III. 1,1-1,5	2,9	15,9	1244	6,4	13,2	2205	2860	1816	39
IV. 1,6-2,0	1,9	10,6	1739	6,1	12,5	3147	2846	1901	40
V. 2,1-3,0	2,1	11,3	2445	8,4	17,3	4088	2624	3086	42
VI. 3,1-4,0	1,0	5,2	3465	5,1	10,6	5387	2607	2132	43
VII. Свыше 4,0	1,6	8,9	6683	16,7	34,4	10342	2534	8980	51
Итого	18,3	100,0	1657	48,6	100,0	2662	2667	18247	41

¹⁾ Данные приведены по крупным и средним сельскохозяйственным организациям страны.

ния зернового клина, а также сравнительно благоприятные почвенно-климатические условия основных зернопроизводящих регионов и их привязку к транспортным магистралям;

- возможность инвестирования в зерновую отрасль крупных промышленных и торговых структур;

- наличие значительных селекционно-генетических, энергетических и водных ресурсов, минеральных удобрений;

- неуклонный рост численности населения в близко расположенных к России многомиллионных азиатских и африканских странах, нуждающихся в импортном зерне;

- ограничение прироста площадей продуктивных земель в мире и неуклонное снижение размера пашни в расчете на душу населения;

- возможность производства в возрастающих объемах экологически чистого зерна.

Что касается производства экологически чистого зерна, то за годы рыночных преобразований его вопросы оказались «вне поля зрения» отечественных практиков и ученых вследствие многих перекосов, сложившихся в ведении зернового хозяйства, территориально-отраслевой структуре зернового производства и функционировании зернового рынка, ухудшивших качество зерна и снизивших его конкурентоспособность на внутреннем и мировом рынках. Этому во многом способствовала и недостаточная проработка экономических и организационных аспектов экологизации земледелия в теоретическом и методическом плане применительно к современным условиям хозяйствования и его отставанием от требований практики. Более того, до последнего времени в отечественной агроэконо-

мической литературе не сформировался единый понятийный аппарат, отсутствуют инструментарий, целевая направленность данного исследования, не созданы законодательная база, система сертификации и контроля. В стране не налажен статистический учет о производстве и продаже экологически чистого зерна. Все это негативно отражается на эффективности развития зернового хозяйства и зернового рынка, конкурентоспособности российского зерна на мировом рынке.

В России производство и реализацию экологически чистого зерна следует рассматривать как относительно крупный и вполне потенциально конкурентоспособный сегмент зернового рынка. При этом внутренний рынок экологически чистого зерна не должен ориентироваться только на его экспорт, поскольку продукция, вырабатываемая из такого зерна, должна быть физически и экономически доступна, прежде всего, для отечественных потребителей, особенно для той категории населения, которая в ней постоянно нуждается.

Постепенная частичная экологизация ведения зернового хозяйства, направленная на повышение эффективности использования биоклиматического и ресурсного потенциала, объективно определяет необходимость учета сложной системы динамично меняющихся многочисленных внутренних и внешних факторов. При этом следует учитывать, что производство экологически чистого зерна, составляя важную часть экологической системы земледелия, представляет собой весьма сложный, долговременный и многофакторный процесс, требует значительных инвестиций, системного подхода и интеграции различных наук. Однако в

современных условиях ориентация производства зерна на получение экологически чистой продукции пока не подкреплена ни законодательными, ни экономическими, ни организационными стимулами. Обладая огромным аграрным потенциалом, прежде всего, для развития производства экологически чистого зерна, Россия еще не способна его реализовать, прежде всего, из-за отсутствия законодательной базы и экологизации хозяйственной деятельности.

Проблемы, которые препятствуют развитию производства и реализации экологически чистого зерна, следующие:

- относительно высокая капиталоемкость сертифицированных земель экологического производства, связанная, как правило, с отсутствием необходимой сельскохозяйственной техники для внесения сертифицированных удобрений и хранилищ, натуральных средств защиты растений, других материально-технических ресурсов;

- низкий уровень доходности многих сельскохозяйственных товаропроизводителей, недостаток у них финансовых средств не только для производства экологически чистого зерна, но и для возделывания зерновых культур даже по традиционным технологиям;

- повышенные издержки на производство экологически чистого зерна по сравнению с производством обычного зерна при ограниченном массовом спросе на него и более высокой степени риска при реализации экологически чистого зерна на внутреннем и особенно на внешнем рынках;

- отсутствие сертифицированных земель, государственных стандартов на экологически чистую продукцию;

- высокая потребность в инвести-

циях для ведения экологического зернового хозяйства при более низкой его продуктивности по сравнению с возделыванием зерновых культур по традиционным агротехнологиям, что ограничивает привлечение частного капитала;

- отсутствие согласованного понятия «экологически чистой продукции» в стране и за рубежом и системы сертификации ее производства на всех его стадиях;

- недостаточная экономическая обоснованность коммерческой целесообразности развития экологически чистого производства зерна, его государственной поддержки и регулирования рынка экологически чистого зерна с учетом специфики функционирования этого сегмента зернового рынка;

- отсутствие активной государственной политики, направленной на экологизацию сельскохозяйственного производства вообще и зернового в частности;

- низкий уровень разъяснительной и образовательной работы с населением о пользе потребления экологически чистой продукции при ее относительно высокой стоимости.

Чтобы организовать эффективное производство экологически чистого зерна и создать надежную систему его сбыта, необходимо:

- покончить с ошибочной точкой зрения, согласно которой производить экологически чистое зерно можно преимущественно при экстенсивном ведении зернового хозяйства, экспортируя его в основном в экономически развитые страны, где на него имеется относительно устойчивый спрос;

- обеспечить «прозрачность» производства и реализации экологически чистого зерна на всех стадиях;

– создать развитую законодательную и нормативную базу, гармонизованную с международными требованиями к экологически чистому производству и экологически чистой продукции;

– разработать систему мер по государственной поддержке производства экологически чистого зерна и регулированию его рынка путем применения программно-целевого метода;

– рассматривать производство и сбыт экологически чистого зерна как более капиталоемкий, но и потенциально конкурентоспособный сегмент отечественного зернового рынка;

– использовать экологически чистое зерно для завоевания и расширения ниши на мировом зерновом рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Климова Н.В. *Повышение конкурентоспособности молока и молочной продукции (теория, методология, практика)*. – М., 2004.

2. Осипов А.Н. *Повышение конкурентоспособности продукции зернового производства России. – Монография*. – М.: ФГУ РЦСК, 2008.

3. Жученко А.А. *Обеспечение продовольственной безопасности России в XXI веке на основе адаптивной стратегии устойчивого развития АПК (теория и практика)*. – Киров: НИИ-ИСХ Северо-Востока, 2009. – С. 47.



Таран В.В.
д.э.н., заведующий сектором инфраструктуры
продовольственного рынка,
Магомедов А.-Н.Д.
к.э.н., заведующий отделом аграрного маркетинга,
Соколова Ж.Е.
к.ф.н., ведущий научный сотрудник,
Всероссийский научно-исследовательский
институт экономики сельского хозяйства,
г. Москва

ВЛИЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКЦИЕЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ РОССИИ ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ И ЕЕ ПОЗИЦИИ НА МИРОВЫХ ПРОДУКТОВЫХ РЫНКАХ

Анализируется влияние внешнеэкономической деятельности (экспорт и импорт сельскохозяйственной продукции и материально-технических ресурсов) на обеспечение России продовольствием. Рассматриваются позиции России на современных мировых рынках сельскохозяйственного сырья и продовольствия и на перспективу.

Influence of foreign – economic activity (export and import of agricultural products and material and technical resources) on provision Russia with the food is analyzed. Contemporary and future position of Russia in global agricultural and food commodity markets is considered.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, продовольствие, продовольственная безопасность, продовольственный рынок, экспорт пшеницы, биоэтанол, сельскохозяйственная техника, органическое сельское хозяйство, цены на продовольствие, чистый импорт, чистый экспорт.

Keywords: foreign trade activities, the foodstuffs, food safety, the food market, wheat export, bioethanol, agricultural machinery, organic agriculture, the prices for the foodstuffs, pure import, pure export.

В настоящее время в экономике России имеет место явное несоответствие между потенциальными ресурсными возможностями и фактическим состоянием в области обеспечения населения продовольствием за счет собственного сельскохозяйственного производства.

Аграрный потенциал России является одним из крупнейших в мире. На нашу страну приходится 8,6% мировой площади пашни и 52% площади черноземов. В России сосредоточено более 1/5 мировых ресурсов пресной воды (без учета ледников и подземных вод), 23,4% доказанных запасов природного газа и 6,3% запасов нефти, что предопределяет значительные потенциальные возможности для устойчивого обеспечения отечественного АПК как топливно-энергетическими ресурсами, так и средствами химизации (азотными удобрениями, пестицидами) на долгосрочную перспективу.

Однако вследствие хронического диспаритета цен между промышленной и сельскохозяйственной продукцией, недостаточно развитой системы материально-технического снабжения сельскохозяйственных предприятий, а также неудовлетворительного состояния инфраструктуры сельской местности (в первую очередь, автомо-

бильных дорог, систем газификации, электрификации, теплофикации и водоснабжения) российские сельскохозяйственные товаропроизводители не адекватно обеспечиваются необходимыми ресурсами. Например, потребление минеральных удобрений на гектар пашни в России примерно в 10 раз ниже, чем в США.

Нагрузка пашни на 1 трактор в России составляет 197 га (при нормативной нагрузке – 73 га, а на 1 зерноуборочный комбайн – 291 га (нормативная нагрузка – 244 га). В то же время в США нагрузка пашни на 1 трактор примерно в 5 раз, а на 1 зерноуборочный комбайн – в 6 раз ниже, чем в России.

На фоне недостаточной фактической ресурсной обеспеченности сельского хозяйства России эффективность используемых в ней материально-технических ресурсов также существенно отстает от развитых стран. В основном это связано с высокой степенью изношенности основных фондов и низкой степенью проникновения в аграрную сферу энергосберегающей техники и технологий. Так, например, энергоемкость сельскохозяйственного производства в России, рассчитанная на единицу валовой добавленной стоимости, в 1,7-2,4 раза выше, чем в Канаде и в странах Северной Европы (Швеция, Финляндия). То есть даже в сравнении с регионами, имеющими относительно близкие к условиям России агроклиматические характеристики.

Во многом из-за этих лимитирующих факторов по уровню обеспеченности населения сельскохозяйственной продукцией Россия отстает от развитых стран. В 2007 году среднедушевое производство сельскохозяйственной продукции в России было в 2,2 раза ниже, чем в Канаде, в 2 раза

ниже, чем в США и в 1,4 раза ниже среднего уровня по странам ЕС.

В результате Россия вынуждена завозить широкий спектр продовольственной продукции. В период 2000-2008 гг. общий объем импорта продовольствия и сельскохозяйственного сырья увеличился в 4,9 раза. В настоящее время существенная зависимость от импорта наблюдается практически по всем основным видам сельскохозяйственной продукции за исключением зерна, картофеля, овощей.

Оценки ФАО по России показывают, что отношение производства к внутреннему потреблению (в натуральном выражении) в 2007/08 торговом году составило по сахару – 51%, растительному маслу и жирам – 75%. В 2008 году по мясу в целом соответствующий показатель составил 66%. По молоку и молочной продукции (в пересчете на молочный эквивалент) он превысил 90%, однако по отдельным видам молочной продукции наблюдается весьма существенная зависимость от импорта.

Не лучше обстоит дело и с плодово-овощной продукцией. Особенно это относится к фруктам. Статистические данные по России на 2006 год показывают отношение собственного производства к внутреннему потреблению – 44%.

Увеличение объемов продовольственного импорта и собственного агропромышленного производства на фоне небольшого снижения численности населения способствуют росту среднедушевого потребления по всем основным видам пищевых продуктов. Однако достигнутые в настоящее время уровни среднедушевого потребления пищевых продуктов в России по ряду основных видов все еще не соответствуют рациональным нормам потребления, даже относительно недав-

но принятым в стране более низким медицинским нормам. Эти уровни по многим видам также ниже соответствующих показателей в развитых странах.

По оценкам в 2008 году рациональные нормы потребления продуктов питания в России были превышены по картофелю (135%), сахару и кондитерским изделиям (133%), растительному маслу (117%), хлебу и хлебобулочным изделиям (115%) и яйцу (102%). Не адекватные рациональным нормам потребления отмечаются по рыбе и рыбопродуктам (56%), овощам и бахчевым культурам (77%) молоку и молочным продуктам (79%), фруктам и ягодам (81%), мясу и мясопродуктам (83%).

Сравнительные данные о средне-

душевом потреблении основных видов продовольственной продукции в России, странах Северной Америки и Европейского Союза приведены в таблице 1. Наибольшее отставание от всех сравниваемых стран и регионов наблюдается по фруктам, мясу и по отдельным видам молочной продукции (сыру).

По мнению ученых ГНУ ВНИ-ЭСХ продовольственная безопасность России считается обеспеченной, если доля розничной продажи отечественной продукции на внутреннем рынке составляет по зерну не менее 90%, мясу и мясопродуктам, молоку и молочным продуктам, рыбе и рыбопродуктам – 80%, растительному маслу – 70%, сахару – 60%. Учитывая приведенные выше показатели импорто-

Таблица 1 – Среднедушевое потребление основных видов продовольственной продукции в России и развитых странах, кг/чел

Виды продукции	Россия	США	Канада	Страны ЕС ¹
Зерно	549	1052	1072	576
Растительное масло и животные жиры	25	55	27	57
Сахар	42	31	45	41
Овощи	110	148	120	115-1921
Фрукты и ягоды	54	114	119	102-1331
Мясо	63	125	104	88
Молоко и молочные продукты, всего ²	250	273	256	292
в том числе: сыр	4,9	14,8	9,6	13,1
сливочное масло	3,1	2,2	2,6	4,1

Примечание: ¹Потребление в ведущих странах ЕС (Великобритания, Германия, Италия и Франция); ²В пересчете на молочный эквивалент. Данные по сыру и сливочному маслу – в натуральном выражении. По зерну – данные 2008/09 года, растительному маслу, растительным и животным жирам – 2007/08 года, плодоовощной продукции во всех странах – 2007 года, за исключением ее потребления в Канаде (2003 год).

Источники: FAO Food Outlook, June 2009; FAPRI, January 2009.

зависимости по базовой агропродовольственной продукции, фактор риска возникновения внутреннего продовольственного кризиса в результате резкого сокращения импорта весьма велик.

Однако показатель, отражающий долю отечественного продовольствия на внутреннем рынке, не является исчерпывающим. Необходимо также учитывать влияние продовольственного экспорта, а также внешнеторговой деятельности в сфере товаров, обеспечивающих ресурсное снабжение агропромышленного производства. Характерной особенностью развития внешнеторговой деятельности агропродовольственной сферы России в последние годы является резкое наращивание экспорта, главным образом за счет экспорта зерна (пшеницы и ячменя).

По оценкам Исследовательского института сельскохозяйственной и продовольственной политики (FA-PRI) объем чистого экспорта пшеницы из России в 2005/06-2008/09 гг. возрос с 9,0 до 14,6 млн. т или в 1,6 раза, тогда как объем мировой торговли пшеницы увеличился на 12%. За этот же период чистый экспорт ячменя из нашей страны увеличился с 0,8 до 2,3 млн. т (в 2,9 раза), а объем мировой торговли данной продукции возрос всего лишь на 6%.

Рост экспорта зерновой продукции из России, с одной стороны, способствует увеличению притока иностранной валюты и укреплению позиций страны в системе международного разделения труда, но, с другой, – тормозит внутреннее ее использование, особенно на кормовые цели. Если в 2005/06 году на 1 т пшеницы, используемую в качестве фуража, приходилось 0,6 т в виде чистого экспорта, то в 2008/09 году – уже 0,75 т.

По ячменю соответствующее соотношение возросло с 0,07 до 0,19 т.

Страны же с развитым зерновым хозяйством в отличие от России стараются сохранять оптимальные пропорции между производством, внутренним потреблением зерна и экспортом с тем, чтобы поддерживать или наращивать экспорт животноводческой продукции.

Так, в 2008/09 году на 1 тонну, произведенной зерновой продукции в странах ЕС, приходилось 140 кг производства мяса, Аргентине – 135 кг, Австралии – 121 кг, США – 107 кг. В России соответствующий показатель на тот же год составил всего лишь 56 кг.

Рост экспорта зерна из России по отношению к его потреблению на фуражные цели во многом связан с тем, что по чисто финансовым соображениям нашей стране пока выгоднее продавать зерно, чем развивать собственное производство мяса. По экспертным оценкам, на уровне 2007 года убыток от импортозамещения при дополнительном использовании 4 млн. т зерна (вместо его экспорта) составил бы 9,8 млрд. руб. (400 млн. дол). Преодоление этой проблемы лежит, в том числе, во внедрении ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий при выращивании и откорме скота, модернизации основных фондов и необходимой инфраструктуры в животноводстве, экономическом стимулировании производства скота, а также усилении защиты отечественных производителей с помощью таможенного регулирования импортируемого мяса.

С учетом требований Соглашения по сельскому хозяйству ВТО наиболее перспективным было бы сосредоточить усилия на поддержке ресурсо- и энергосбережении, а также

модернизации основных фондов и необходимой инфраструктуре, поскольку эти мероприятия вполне могут вписаться в «зеленую» корзину. В эту корзину попадают финансовые расходы государства на программы, которые (в отличие от «желтой» корзины) не оказывают прямого воздействия на увеличение производства или условия торговли и тем самым не искажают условия торговли на мировом продовольственном рынке. Правила ВТО не ограничивают наполнение «зеленой» корзины, однако пока реальное наполнение этой корзины в России незначительно. Поэтому одной из главных задач переговорного процесса о присоединении России к ВТО (будь то в единственном числе или в составе Единого таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России) – больше нагрузить «зеленую» корзину, перебросив в нее часть мероприятий из «желтой» корзины.

Существует еще одна угроза дисбаланса структуры внутреннего зернового рынка России. Связана она с возможным развитием крупномасштабного производства топливного биоэтанола из пшеницы – наиболее рентабельного на сегодняшний день для России вида сельскохозяйственного сырья. В этом случае, как показывает опыт США, по производству биоэтанола из кукурузы может возникнуть угроза как внутреннему кормопроизводству, так и экспорту. Например, в 2007 году в России, для того чтобы произвести биоэтанол в объеме, эквивалентном потребностям в автомобильном бензине сельскохозяйственных организаций, необходимо было бы использовать 10% всей пшеницы, произведенной в стране. Для 10 – процентного замещения всего объема бензина, потребляемого в стране (то есть уровня, при котором не тре-

буется внесение конструктивных изменений в двигатели внутреннего сгорания), потребовалось бы направить уже 21% всего валового сбора. Для полного замещения автомобильного бензина биоэтанолом необходимо произвести в 2,1 раза больше пшеницы, чем в 2007 году.

С точки зрения экспорта, с учетом современной и на ближайшие 3-4 года конъюнктуры мировых цен на пшеницу и биоэтанол, России выгоднее экспортировать именно пшеницу. Это объясняется тем, что современные мировые цены на биоэтанол определяет Бразилия, где себестоимость производства этого топлива из сахарного тростника является наиболее низкой в мире.

Однако производство биотоплива в России является перспективным направлением по причине экономии невозобновляемых топливно-энергетических ресурсов, экологических преимуществ (по сравнению с обычным моторным топливом), а также появления дополнительных социально-экономических стимулов у сельского населения (дополнительные доходы, дополнительные рабочие места). Необходимо лишь выбрать источники сырья, использование которых снижает или сводит на нет риски, связанные с нарушением продовольственной безопасности страны. Наиболее оптимальным было бы ориентироваться на производство жидкого биотоплива второго поколения из отходов сельского хозяйства, а также же древесной биомассы.

В определенных районах на части площадей, фактически выведенных из сельскохозяйственного оборота, целесообразно развивать производство биодизеля из рапса и подсолнечника. Мировая цена биодизеля (определяется на сегодняшний день его ценой

в Центральной Европе) выше цены на биоэтанол и выше мировых цен на растительное (рапсовое, подсолнечное) масло. Таким образом, биодизель вполне может стать, предметом экспорта, особенно учитывая то обстоятельство, что основные потребители биодизеля – страны ЕС в настоящее время являются и крупнейшими его импортерами. По оценкам FAO, в 2008 году объем чистого импорта биодизеля странами Европейского Союза составил 1,1 млрд. л или около 40% всего объема мировой торговли.

Влияние внешнеторговой деятельности в сфере товаров, обеспечивающих ресурсное снабжение агропромышленного производства, неоднозначно. Россия не зависит от импорта минеральных удобрений и топливно-энергетических ресурсов, а зависит от внешних поставок химических средств защиты растений, сельскохозяйственной техники и оборудования.

Весьма проблемной является внешнеэкономическая деятельность по отношению к сельскохозяйственной технике и минеральным удобрениям. В закупаемой сельскохозяйственными предприятиями технике с каждым годом все большую роль играют зарубежные образцы, причем из стран дальнего зарубежья. В 2007 году доля отечественной техники на внутреннем рынке сельскохозяйственных тракторов составляла всего лишь 20%. При этом в структуре импорта сельскохозяйственная техника только из США и Германии составляла половину.

С одной стороны, наблюдаемые процессы ведут к дальнейшему техническому и технологическому отставанию и зависимости России от развитых стран. С другой стороны, при сегодняшнем состоянии отечествен-

ного сельскохозяйственного машиностроения рост спроса на технику ведущих зарубежных фирм – объективная обусловленная тенденция. Она может поменять свой вектор лишь тогда, когда качество и цена отечественной продукции сельскохозяйственного машиностроения станет сопоставимой с зарубежными образцами. Пока же российская сельскохозяйственная техника (тракторы, зерноуборочные комбайны) относительно металлоемка и энергоемка. Многие из машин, по сравнению с зарубежной аналогичной техникой, имеют большую массу и металлоемкость (на 8-15%), но меньшую производительность. По этим причинам возникает не только перерасход топлива (например, фактический удельный расход топлива у двигателей отечественных тракторов на 12 – 16% выше аналогичных показателей у лучших зарубежных аналогов), но и излишнее переуплотнение почвы. Так, у отечественных тракторов мощностью 80-300 л.с. это показатель на 10-15% выше, чем в США и Канаде.

Следует, однако, отметить, что в Россию поступает в большом количестве не только новая, но и устаревшая техника, срок службы которой составляет 5-25 лет. При этом расходы на ремонт такой техники перекладываются на новых владельцев, в результате чего повышается себестоимость полевых и других технологических операций. Поэтому необходимо поддерживать отечественных производителей сельскохозяйственной техники, как за счет модернизации сельскохозяйственного машиностроения, так и изменения характера таможенного регулирования. Результатом модернизации сельскохозяйственного машиностроения должен стать пусть небольшой по объему, но устойчивый

выпуск продукции, соответствующей по цене и качеству существующему платежному спросу сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В области таможенного регулирования целесообразно, с одной стороны, ужесточить таможенный режим в отношении устаревшей зарубежной техники (запрещение поставок техники со сроком службы более 7 лет; повышение таможенных пошлин на ввозимую технику, бывшую в эксплуатации), а с другой – создать таможенные преференции (ввести нулевые и 5-процентные ставки ввозных таможенных пошлин) в отношении импортируемых современных, инновационных сельскохозяйственных машин, оборудования и технологий, производство которых российскими предприятиями не может быть организовано в ближайшее время.

Дискуссионным является вопрос о строительстве заводов по производству зарубежных моделей сельскохозяйственной техники и ее комплектующих в России. Здесь необходимы серьезные социально-экономические исследования с учетом экономических и экономико-географических характеристик различных регионов нашей страны. В случае принятия решения о строительстве таких заводов следует избегать потенциального монополизма и приглашать несколько зарубежных компаний. Тогда в условиях последующей конкуренции каждая из них будет заинтересована в снижении себестоимости продукции и ускоренном выпуске более современных моделей и их комплектующих.

Производство минеральных удобрений в России, хотя и нуждается в модернизации, в принципе способно обеспечить сельское хозяйство необходимыми питательными веществами. Однако из-за низкой платеже-

способности сельскохозяйственных товаропроизводителей (в 2006-2008 гг. цены на приобретаемые минеральные удобрения увеличились в 1,76 раза, а на реализуемую продукцию растениеводства – в 1,34 раза) производителям минеральных удобрений выгоднее экспортировать минеральные удобрения, особенно в периоды высоких цен на нефть и природный газ.

В 2006-2008 гг. только 10-13% от всех производимых в стране минеральных удобрений поступало в распоряжение сельскохозяйственных предприятий. Для сельского хозяйства это явно недостаточно, поскольку в 2008 году на гектар посева было внесено только 35 кг д.в. (в 2,5 раза меньше, чем в 1990 году), а удельный вес удобренной минеральными удобрениями площади составил 41% (в 1990 году – 66%).

Для того, чтобы исправить эту ситуацию, необходимы определенные меры со стороны государства. Для сельскохозяйственных товаропроизводителей следует сформировать более эффективную систему субсидирования с тем, чтобы выделенные средства доходили своевременно и в достаточном объеме. Сельскохозяйственным предприятиям следует выделять кредиты на закупку минеральных удобрений у производящих компаний в относительно больших объемах, тогда с ними можно легче вести переговоры о скидках. Необходимо также поддерживать создание снабженческих кооперативов, деятельность которых может распространяться не только на минеральные удобрения, но также на топливо и другие необходимые ресурсы. Деятельность фермерских кооперативов по материально-техническому снаб-

жению фермерских хозяйств показывает высокую эффективность в странах Северной Америки и Западной Европы. Наконец, в области внешней экономической политики целесообразно ввести экспортные пошлины на минеральные удобрения на уровне, не препятствующем производителям инвестировать средства в развитие отрасли.

Необходимо также развивать альтернативные системы сельского хозяйства, характеризующиеся низкой ресурсоемкостью и высокой наукоемкостью производства. К ним относится органическое сельское хозяйство – исключаящее (или радикально минимизирующее) использование средств производства промышленного происхождения (в том числе, минеральных удобрений, пестицидов, регуляторов роста, искусственных кормовых добавок) при одновременном широком использовании местных естественных ресурсов (в том числе, сельскохозяйственных отходов в качестве питательных веществ, биологических средств контроля над вредителями, а также технологий севооборотов, щадящей обработки почвы, использования возобновляемых источников энергии).

Быстрыми темпами развивается реализация органической продукции. В 2003-2007 гг. глобальный объем реализации увеличился в 1,8 раза и составил 46,1 млрд. дол, из которых 97% приходилось на Северную Америку и зарубежную Европу. В 2007 году площадь «органических» сельскохозяйственных угодий на земном шаре составила 32,2 млн. га, из которых 2/3 приходятся на развитые страны. Более 5% площадей сельскохозяйственных угодий уже стали органическими в 11 странах Европы, а в Австрии и Швейцарии превышен уровень в

10%.

В России органическое сельское хозяйство развито очень слабо. По некоторым оценкам, соответствующие площади составляют 50 тыс. га, что крайне мало для такой огромной страны. Причем реализуется эта продукция в Москве и Санкт - Петербурге, то есть в городах с высокой покупательной способностью населения. В настоящее время нишу органических пищевых продуктов в нашей стране занимает продукция личных подсобных хозяйств и дачных участков, которая воспринимается как экологически чистая.

При оценке места России на мировом продовольственном рынке и направлений совершенствования политики в этой области следует учитывать современные процессы, происходящие не только в рамках этого рынка, но также и другие глобальные процессы.

В первое десятилетие XXI века мировой продовольственный рынок оказался под влиянием разнородных кризисных явлений, число которых в расчете на единицу времени превысило обычный уровень, наблюдаемый со времен второй мировой войны. Наиболее остро эти явления стали проявляться в последние 5 лет. Среди них следует отметить: резкое повышение цен практически на все основные продукты питания (2006-2008 гг.), резкий и продолжительный рост цен на сырую нефть (до середины 2008 года), быстрый рост спроса на сельскохозяйственные культуры в качестве сырья для производства биотоплива, обесценивание доллара США, периодические, но острые вспышки заболеваний сельскохозяйственных животных, наблюдавшиеся в различных регионах, погодные аномалии, связанные с глобальным потеплением

климата (например, засуха 2008 года в Австралии).

В довершение всего в 2008 году разразился мировой финансово-экономический кризис, продолжающийся в настоящее время, последствия которого для мирового продовольственного рынка еще недостаточно ясны. В 2006-2008 гг. цены на продовольствие в среднем возросли в 1,6 раза (рис.1), что стало беспрецедент-

ным явлением со времени продовольственного кризиса 70-х годов. И хотя после 2008 года цены опустились, они все равно не достигли уровней «спокойного» периода 2000-2004 гг. Это дает повод некоторым экспертам говорить о конце эры «дешевого» продовольствия, новом продовольственном кризисе и о возможности новых скачков цен на продовольствие.

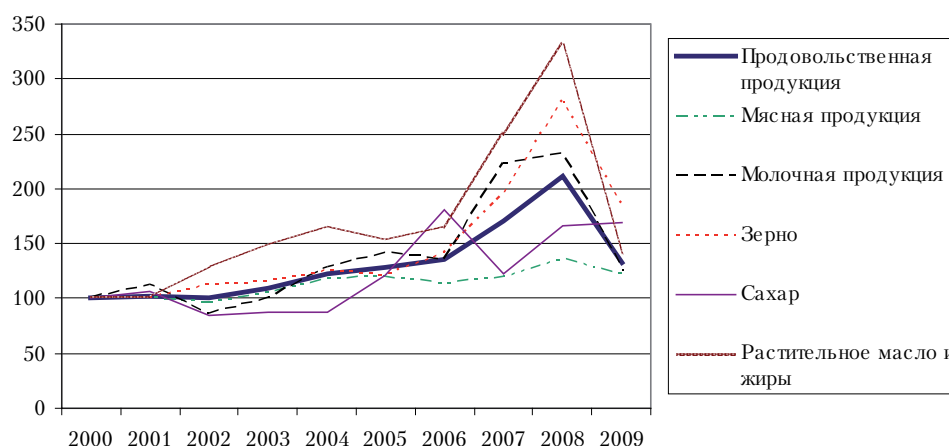


Рисунок 1 – Динамика мировых цен на продовольствие в 2000-2009 гг.
(2000 г.=100)

Примечание: По продовольственным товарам - цены экспортные, средневзвешенные. За 2009 год – средние цены с января по май.

Источник: FAO Food Outlook, June 2009.

В недавнем аналитическом обзоре ФАО «Состояние рынков сельскохозяйственной продукции, 2009 год» выделены как минимум 5 факторов, способствовавших повышению мировых цен на продовольствие.

1) Резкое повышение цен на нефть (рис.2) прямо повлияло на издержки и цены сельскохозяйственного производства, переработки, хранения, и реализации сельскохозяйственной продукции.

2) Высокие цены на нефть, постоянно ужесточающиеся экологические стандарты, усиление государственной поддержки альтернативной

энергетики во многих странах мира стимулировали расширение производства биоэтанола, которое в период 2000-2004 гг. росло в среднем со скоростью 11% в год, а в 2004 -2008 гг. – почти 25% в год. В основном производителе биоэтанола в мире – США – в настоящее время уже 30% используемой кукурузы идет на получение биотоплива, тогда как в 2005 году этот показатель составлял 14%. Использование кукурузы в топливных целях все больше входит в противоречие с традиционными направлениями ее потребления (кормопроизводство, экспорт). По оценкам ФАО, это

способствовало росту мировых цен на кукурузу (наблюдавшемуся с начала 2007 года и до середины 2008 года), поскольку США являются основным ее экспортером (54% объема мирового экспорта в 2008 г).

3) Активизация «новых» движущих сил мирового рынка, выразившаяся в быстром экономическом росте в некоторых странах с формирующейся рыночной экономикой, прежде всего, в Индии и Китае, где увеличившийся спрос на продовольствие (реальные среднедушевые доходы населения в 2005- 2008 гг. увеличились соответственно на 33 и 23%, тогда как в среднем по миру – на 7%) и, в частности, на продукцию животноводства, вызвал повышение спроса на зерновые и масличные культуры, используемые на фуражные цели.

4) Вследствие засух в странах – экспортерах зерновой и мясомолочной продукции (Австралия, Новая

Зеландия, Бразилия, Аргентина) сократилось и экспортное предложение, что также способствовало росту мировых цен на продовольствие.

5) Влияние на мировые продовольственные цены оказали и спекуляции на фьючерсных рынках сельскохозяйственной продукции. Наблюдающееся в последние годы ослабление более привычных рынков ценных бумаг (облигаций, акций) и недвижимости способствовало притоку на фьючерсные рынки сельскохозяйственных товаров финансовых ресурсов традиционных учреждений, таких как хеджевые и пенсионные фонды, биржевые индексные фонды и т.д., что было выгодным для спекулянтов и институциональных инвесторов (так называемых неkomмерческих трейдеров), ставших весьма активно закупать сельскохозяйственные товары на фьючерсных рынках.

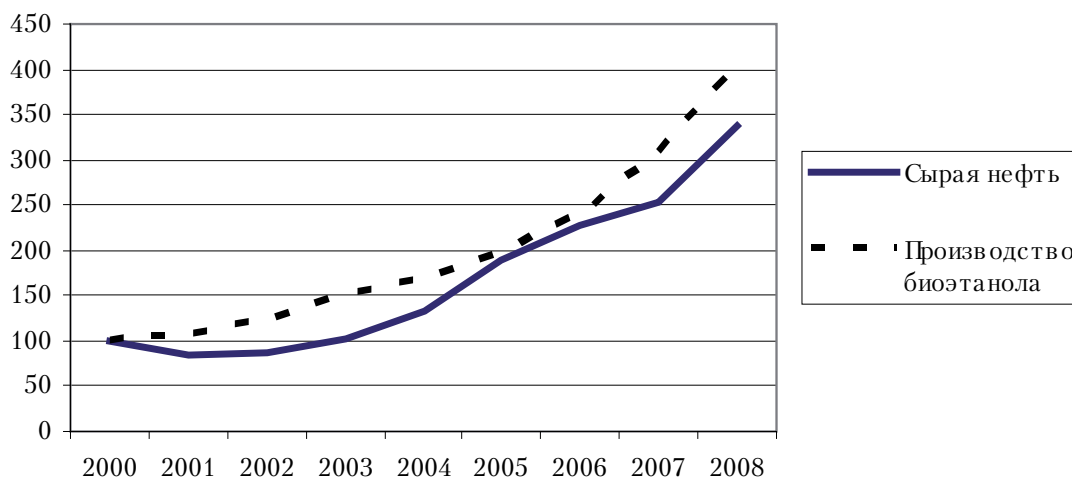


Рисунок 2 – Динамика мировых цен на сырую нефть и мировое производство биоэтанола в 2000-2008 гг. (2000г.=100)

Примечание: Цены на сырую нефть – спотовые цены марки Brent (Европа)

Источник: Данные компании British Petroleum и Министерства энергетики США.

Реальный «вес» каждого из перечисленных факторов в росте цен на продукты питания еще не определен, однако все они прямо или косвенно способствовали повышению цен на продовольственные товары. При этом отличительной особенностью кризисных явлений на мировом продовольственном рынке 2006-2008 гг. стало практически одновременное воздействие всех указанных факторов. В условиях активизирующихся кризисных явлений позиции России на мировых рынках основных продовольственных продуктов и сельскохозяйственного сырья выглядели следующим образом (таблица 2). В 2008 году Россия занимала 5 место в мире по производству всех видов зерна, уступая Китаю, США, странам ЕС и Индии. В мировом экспорте зерна ее доля составила 8%.

Более сильны позиции России на мировом рынке пшеницы. Хотя, как и по производству зерна, страна занимает 5 место в мире, ее доля составляет 9,3% и сопоставима с занимающими 4 место США (9,9%). По объему экспорта пшеницы Россия в настоящее время находится на 3 месте в мире после США и стран ЕС. Ближайшими конкурентами являются Канада, Австралия и Украина, причем Канада в текущем году по прогнозам потеснит Россию с третьего места по объему экспорта.

Согласно прогнозам FAPRI, выполненным в начале текущего года, с учетом развивающегося финансово-экономического кризиса, исходя из современных демографических тенденций, тенденций в сфере экономического роста, обменного курса валют, а также политики государственной поддержки сельского хозяйства и производства биотоплива в различных странах мира, на рынке пшеницы

России в 2009/10-2018/19 гг. ожидается стабилизация уборочных площадей и медленный рост урожайности. Общее производство увеличится при этом всего лишь на 6%. В таких условиях повышается необходимость поддержания рациональной структуры использования. Однако, согласно тем же прогнозам, в 2009/10-2018/19 гг. Россия будет продолжать осуществлять экспортоориентированную политику на рынке пшеницы. Объем чистого экспорта в этот период увеличится на 40%, тогда как потребление пшеницы на фуражные цели практически не изменится (возрастет всего лишь на 2%). Если же в добавление к этому будет развернуто промышленное производство топливного биоэтанола из пшеницы, то серьезная стратегическая угроза отечественному кормопроизводству очевидна.

Россия не относится к крупным производителям сахара, хотя и входит в первую десятку. Ее удельный вес в мировом производстве составляет 2% и по этому показателю она заметно уступает ведущим производителям: Бразилии (18,4%), Индии (17,2%), Европейскому Союзу (10,4%) и Китаю (9,7%). Россия является одной из крупнейших импортеров сахара в мире. В 2007/08 году она вообще занимала по этому показателю первое место. В результате в стране наблюдается избыточное среднелюдовое потребление сахара и по среднелюдному его потреблению из развитых стран уступает только Австралии и Канаде.

Прогнозы FAPRI показывают рост среднелюдного потребления сахара в 2009/10-2018/19 гг. на 8% до уровня почти 46 кг/чел. Россия будет оставаться крупным импортером сахара (не ниже четвертого места в мире), хотя абсолютная величина чистого импорта сократится на 20%. Учитыв

вая прогнозируемые высокие цены на сахар (мировые цены FOB Caribbean Price могут возрасти на 15% в рассматриваемый период) и избыточное его потребление населением, следует снизить объемы импорта сахара на величину, позволяющую стабилизировать сегодняшний уровень его среднедушевого потребления.

Присутствие России на мировом рынке овощей и фруктов в целом, за исключением импорта (в первую очередь, импорта фруктов), весьма незначительно. Более того, за 15 лет (в период 1992-2007 гг.) удельный вес нашей страны в производстве овощей и фруктов снизился с 1,6 до 1,4%, а в экспорте соответствующей продукции – с 0,2 до 0,1%.

Удельный вес России в мировом импорте плодоовощной продукции составляет 4% и по этому показателю (если считать страны ЕС в целом) она занимает пятое место в мире. В 2007 году Россия импортировала овощей и фруктов на сумму 6,3 млрд. дол., тогда как в 1992 году этот показатель был в

2,4 раза меньше.

Безусловно, России необходимо поддерживать и диверсифицировать импорт плодоовощной продукции в целях круглогодичного обеспечения населения и по причине невозможности развития собственного производства ряда ее видов из-за агроклиматических характеристик. Импорт плодоовощной продукции развивает большинство стран Северного полушария, причем даже те из них, территория которых полностью или частично находится в пределах субтропического и тропического географических поясов (США, Мексика, Япония, Китай, Италия, Франция).

В то же время в стране имеются потенциальные возможности для расширения своего присутствия на мировом рынке овощей и фруктов при одновременном увеличении обеспечения ими собственного населения. В качестве соответствующей продукции вполне могли бы выступить, например, ягоды.

Таблица 2 – Позиции России на современном мировом рынке различных видов продовольствия и сельскохозяйственного сырья

Виды продукции	Доля в мировом			
	производстве, %	потреблении, %	экспорте, %	импорте, %
Зерно	4,6	3,5	8,0	0,3
-пшеница	9,3	6,4	14,1	0,2
Сахар	2,0	4,2	0,2	7,0
Овощи и фрукты	1,4	2,0	0,1	4,0
Мясо	2,1	3,2	0,1	12,7
Молоко и молочные продукты	4,7	5,1	0,8	7,5

Примечание: Данные по зерновой продукции, мясу, молоку и молочной продукции – за 2008 год, по сахару – за 2007 год. По плодоовощной продукции все показатели, кроме потребления в Канаде за 2007 год; показатели, отражающие долю Канады – за 2003 год. Все приведенные в таблице показатели рассчитаны на основе натуральных величин, кроме экспорта и импорта плодоовощной продукции. В данном случае использовались стоимостные величины. В плодоовощной продукции учитываются ягоды и бахчевые культуры.

Источник: FAO Food Outlook, June 2009; FAPRI, January 2009.

Россия обладает огромным потенциалом для крупномасштабного производства ягод как за счет развития культурных плантаций, так и за счет сбора дикорастущих ягод.

В настоящее время страна занимает первое место в мире по сбору смородины (63% от мирового производства), крыжовника (49%), малины (35%), четвертое место (6%) – по производству клубники. Однако в мировом экспорте по данным видам ягод Россия практически не принимает участия, хотя, например, средне-взвешенная мировая экспортная цена 1 кг клубники составляет 2,5 дол, смородины – 2,7 дол, малины (включая ежевику и логанову ягоду) – 4,7 дол. В то же время Россия является довольно крупным импортером клубники. В 2007 году по объему соответствующих закупок страна занимала 9 место в мире.

Как это ни парадоксально, хуже обстоит дело с производством ягод, еще более соответствующих агроклиматическим условиям России. Речь, прежде всего, идет о «северных» ягодах – представителях рода вакциниум (*Vaccinium*): клюквы, голубики, черники и т.д.

По промышленному сбору голубики Россия занимает всего лишь 8 место в мире, хотя ягоды этой группы в диком виде произрастают от Калининградской до Камчатской областей. Доля нашей страны в мировом производстве голубики составляет менее 1%. В настоящее время Россия является нетто-импортером голубики.

Наиболее быстрорастущим сегментом мирового рынка плодоовощной продукции на сегодняшний день является клюква, объем торговли которой в период 1990-2007 гг. вырос в 17 раз. В 2007 году средневзвешенная мировая экспортная цена 1 кг клюк-

вы составляла 3,8 дол. Мировая торговля клюквой на сегодняшний день базируется на ее плантационном производстве. Лидерами в области производства клюквы являются США и Канада, а в сфере экспорта – Канада, Чили и США.

Первый опыт плантационного производства клюквы в России в 80-х годах прошлого века оказался неудачным по причине недостаточного научного обеспечения практики разведения. Однако в настоящее время, по оценкам научных сотрудников Лесной опытной станции в г. Кострома, в средней полосе России реально получение 10 т ягод клюквы с гектара (в странах Северной Америки собирают по 17-19 т/га), тогда как при «диком сборе» продуктивность в лучшем случае составляет 0,3 т/га. При этом затраты на строительство плантаций клюквы оцениваются в 180-220 тыс. руб. в расчете на гектар, которые по оптимистичным оценкам окупаются на второй год плодоношения или на пятый год после посадки (по другим оценкам вложения могут окупиться через 6-7 лет).

В настоящее время к созданию клюквенных плантаций проявляют интерес отечественные компании, такие как «Вимм-Билль-Данн», «Грант-Вест» и «Русское бистро-Волга». Возможно, им придется столкнуться с конкуренцией со стороны зарубежных компаний. Так, компании из Польши и Латвии исследуют возможности эксплуатации выработанных торфяников в Псковской и Ленинградской областях.

Следует отметить, что разведение клюквы на плантациях должно принести не только материальную выгоду компаниям – производителям. Оно поможет решить также социальные (за счет создания новых рабочих

мест) и экологические (позволит снизить пожароопасность торфяников) проблемы.

По производству мяса в целом Россия в 2008 году занимала 6 место в мире (доля ее в мировом производстве составила 2,1%), однако отставание от ведущих стран – производителей – Китая (27,9%), Европейского Союза (15,6%), США (15,2%) и Бразилии (7,9%) весьма велико.

Если рассматривать основные виды мяса, производимые в стране, то по производству говядины доля России в мировом производстве составила 2,4% (8 место), свинины – 1,8% (7 место), мяса птицы – 2,3% (8 место).

Согласно прогнозам ФАО и FAO, на текущий 2009 год в России ожидается увеличение производства мяса в целом, прежде всего за счет роста производства свинины и мяса птицы. По оценкам ФАО в 2008-2009 гг., производство мяса в России возрастет на 5,2 %, что существенно выше роста производства по миру в целом (1,2%), однако недостаточно для существенного увеличения удельного веса в мировом производстве. В настоящее время Россия является одним из крупнейших импортеров мяса в мире. В 2008 году она занимала второе (после Китая, включая Гонконг) место в мире по импорту мяса в целом (12,7%). По отдельным видам мяса доля России в мировом импорте изменялась от 12% (мясо птицы) до 14,6% (свинина).

Учитывая вероятный характер развития поголовья скота (КРС), а также кормопроизводства, зависимость от импорта мяса сохранится на ближайшее десятилетие. В то же время по отдельным видам мяса она будет разной. По прогнозам FAO, в 2009-2018 гг. чистый импорт говядины останется относительно стабиль-

ным на уровне 1,0-1,1 млн. т/год. Чистый импорт свинины сократится примерно на 20% и составит порядка 0,7 млн.т/год, а импорт мяса птицы (бройлеров) – на 10% (до 1,1 млн.т). С учетом соответствующих прогнозов по производству трех основных видов мяса в 2009 году на 1т производимого в России мяса будет приходиться 0,6 т чистого импорта, а в 2018 году – 0,47 т. Таким образом, в целом импортозависимость снизится. Снижение может быть еще более существенным, если будет усилена государственная поддержка в сфере ресурсного обеспечения производителей (в частности, в сфере тарифов на электрическую и тепловую энергию), также внедрения энерго- и ресурсосберегающих технологий.

По производству молока и молочных продуктов (в пересчете на молочный эквивалент) доля России в мире, как следует из таблицы 2, составляет 4,7%. По этому показателю Россия занимает 6 место после стран ЕС, Индии, США, Китая и Пакистана. В настоящее время Россия является крупнейшим импортером молока и молочной продукции. По оценкам ФАО, в 2008 году в пересчете на молочный эквивалент объем импорта составил 3 млн.т, то есть 7,5% от общей величины мирового импорта молока и молочной продукции.

В 2009-2018 гг., по прогнозам FAO, Россия будет увеличивать производство молока и основных видов молочной продукции, в том числе коровьего молока на 11%, сливочного масла – 13%, сыров – 16%, сухого (сухого обезжиренного, цельного сухого) молока – на 24%.

В ближайшее десятилетие Россия будет также увеличивать импорт ряда основных видов молочной продукции. Так, чистый импорт сливочного масла

и сыров увеличится на 15% по каждому виду продукции. В то же время по сухому молоку в целом объем чистого импорта в 2009-2018 гг. сократится почти на 1/5. С учетом прогнозных объемов роста производства импортозависимость России увеличится по сливочному маслу и снизится по сырам и сухому молоку в целом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гордеев А.В., Ушаев И.Г., Алтухов А.И. и др. Продовольственная безопасность России. – М.: Росинформагротех, 2008. – 177 с.
2. Магомедов А.-Н.Д., Таран В. Эффективность использования энергии в сельском хозяйстве России: проблемы и возможности, АПК: экономика, управление. – 2009. – №6. – С. 55-62.
3. Нагорнов С.А., Романцова С.В., Зазуля А.Н., Голубев И.Г. Эффективное использование нефтепродуктов в сельском хозяйстве. – М.: Росинформагротех, 2006. – 192 с.
4. Рубанов И. Органическое сельское хозяйство в России: суций мизер. – Эксперт. – 2007. – <http://www.cbio.ru/>
5. Состояние рынков сельскохозяйственной продукции. Часть 1. Что произошло с мировыми ценами на продовольствие и почему? – Отдел политики и поддержки электронного издательства. – Отдел по связям ФАО. – ФАО.: Рим, Италия, 2009, С.10-36.
6. Статистические материалы и результаты исследований развития агропромышленного производства России. – М.: Россельхозакадемия, 2009. – 28 с.
7. Черкасов А.Ф. Основы технологии и агротехники плантационного возделывания клюквы. Лесная опытная станция. – Кострома. <http://ru.wikipedia.org/wiki/>
8. FAO Food Outlook, 2009, June, 92 p. <http://www.fao.org/giews/>
9. FAOSTAT. <http://faostat.fao.org/site/342/default.aspx>
10. FAPRI 2009 U.S. and World Agricultural Outlook, January 2009, FAPRI Staff Report 09-FSR 1, 395 p.
11. Organic Agriculture Worldwide: Overview. Organic World. net. Global Organic Farming Statistics & News. <http://www.Organic-world.net/>



Магомедов А.-Н. Д.
к.э.н., заведующий отделом аграрного маркетинга,
Ворошилова И.В.
к.э.н. доцент,
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар
Панаедова Г.И.
д.э.н., профессор, проректор по научной работе,
Институт Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СРЕДЫ В МЯСНОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

В статье рассматривается состояние маркетинговой среды в мясомолочном комплексе, обращается внимание на важное значение для объемов производства мяса и мясной продукции исследований маркетинговой среды основных демографических характеристик населения, позволяющие оценить количество потребителей и их потребительские предпочтения.

In article the condition of the marketing environment in мясомолочном a complex is considered, the attention to great value for volumes of output of meat and meat production of researches of the marketing environment of the basic demographic characteristics of the population is paid, allowing to estimate quantity of consumers and their consumer preferences.

Ключевые слова: мясомолочный комплекс, мясной подкомплекс, маркетинговая среда, потребительские предпочтения.

Keywords: мясомолочный a complex, a meat subcomplex, the marketing environment, consumer preferences.

Мясомолочный комплекс функционирует в опреде-

ленной маркетинговой среде, которая складывается из микросреды и макросреды. Макросреда представляет собой факторы экономического, демографического, социального, культурного, технологического и политико-правового характера. В настоящее время государство не оказывает мясному подкомплексу достаточную финансовую и законодательную поддержку, позволяющую обеспечить не только восстановление и устойчивое производство отечественных мясных продуктов, но и его дальнейшее развитие.

Следует принимать во внимание, что для достижения положительных сдвигов в мясном производстве, требуется значительное время, немалые инвестиции в животноводство и активное содействие со стороны государства. Немаловажное значение для объемов производства мяса и мясной продукции имеют исследования маркетинговой среды основных демографических характеристик населения, позволяющие оценить количество потребителей и их потребительские предпочтения (табл. 1.).

Статистические данные за последние несколько лет свидетельствуют о постоянном снижении численности населения России. Среднегодовой

Таблица 1 – Динамика численности и занятости населения, тыс. чел.

	Годы								
	1990	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Численность населения – всего	147665	148292	146304	145649	144964	144168	143474	142754	142221
в том числе									
городское	108736	108311	107072	106725	106321	105818	104719	104105	103778
сельское	38929	39981	39232	38924	38643	38350	38755	38649	38443
Из общей численности населения в возрасте:									
моложе трудоспособного	36101	33615	28387	27274	26115	25014	24095	23317	22718
трудоспособном	83943	84540	88040	88515	89206	89896	90218	90328	90152
старше трудоспособного	27621	30137	29877	29860	29643	29258	29161	29109	29351

естественный прирост составляет отрицательную величину, которая в 2007 г. по сравнению с 2001 г. достигла 4083 тыс. чел. Эти показатели определяют тенденцию к последующему сокращению потребления мяса и мясoproдуктов.

При анализе распределения населения по возрастным группам за период с 1990 по 2007 гг. выявлено снижение удельного веса молодой части населения (25-39 лет) и увеличение старших возрастных групп (40-59 лет) и 65 лет и старше (табл. 2.). Такая ситуация существенно влияет на изменение потребительских вкусов и предпочтений на региональном мясном рынке. Лица более старших возрастов склонны к меньшему потреблению мяса и мясных продуктов в силу как физиологических особенно-

стей организма пожилых людей, так и ограниченности их доходов. Соответственно, увеличение доли этих групп населения будет оказывать влияние на формирование общего потребительского спроса на мясо и мясные продукты.

Соотношение мужчин и женщин также влияет на потребительские предпочтения населения в целом. На протяжении исследуемого периода это соотношение было примерно постоянным и составляло 46:54. Мужчины более склонны к потреблению белковой пищи, в том числе мяса и мясных продуктов. Женщины же употребляют больше углеводов (кондитерские, хлебобулочные изделия).

Численность трудоспособного населения, формирующего основную часть платежеспособного спроса, со-

ставляет чуть более половины общей численности населения (51-56%). Высокий уровень безработицы, а также увеличение числа пенсионеров способствуют снижению спроса на дорогостоящие мясные продукты.

Проведённое в последующих разделах исследования сегментирование потребителей позволило выявить различия в потребностях жителей и определить прочие особенности мясного рынка с учётом дифференциации населения по различным признакам.

Социально-экономические факторы также играют особую роль в маркетинговых исследованиях. Особенности развития экономики региона, происходящие структурные сдвиги в сферах производства и занятости, инфляция и прочие изменения не могут не отражаться на уровне доходов. Анализ социально-экономических показателей свидетельствует, что произошёл значительный скачок в численности населения с доходами ниже прожиточного минимума в 2000-2007 гг., что связано с общеэкономическим кризисом. К 2007г. доля населения с доходами ниже прожиточного минимума уменьшилась в два раза по сравнению с 2000 годом (табл. 3.).

Вместе с тем в целом в социальной сфере села остается ряд нерешенных проблем. Наиболее сложной из них является низкий уровень доходов сельских жителей и уровень оплаты труда, занятых в сельском хозяйстве. Располагаемые ресурсы домашних хозяйств в сельской местности в расчете на члена хозяйства в месяц в 2008 г., по предварительным данным, равнялись 5623 руб. и были меньше, чем в среднем по стране примерно в 1,9 раза.

Среднемесячная начисленная заработная плата в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве по

отношению к ее уровню во всех видах экономической деятельности составила 45,3% и в 4,7 раз ниже, чем в финансово-кредитной сфере.

В условиях опережающего роста среднедушевых денежных доходов по отношению к росту потребительских цен произошло увеличение покупательной способности населения в 2007 году по всем мясным продуктам по сравнению с 1995 годом (табл. 4).

Рост в последние годы реальных денежных доходов населения увеличивает спрос на мясо и мясопродукты, что позволяет их производителям наращивать выработку этой важнейшей группы продуктов питания. В январе-декабре 2007 г., как и в предшествующем году, сохранилась положительная динамика роста производства мясной продукции. Темпы роста составили 109,2% против 106,5% в январе-декабре 2007 г.

В последние годы потребительский спрос на мясо увеличивался в низкодходных группах населения, в которых потребление этих продуктов было эластично по доходам. В условиях финансового кризиса ожидается снижение потребительского спроса на говядину и свинину и частичное замещение потребления этих видов мяса более дешевым мясом птицы, хлебом и крупами. Анализ потребления основных продуктов питания жителями России свидетельствует о его низком уровне по отношению к научно обоснованным нормам, за исключением картофеля, хлеба и сахара. Произошло смещение рациона питания в сторону углеводистых продуктов, а потребление белковой пищи, в том числе мяса, снизилось с 82 кг в 1990 г. до 53 кг в 2007 г., или в 1,5 раза. В то время как в США потребление мяса и мясопродуктов на душу населения составляет в среднем 124 кг в год, в Ав-

Таблица 2 – Распределение постоянного населения по возрастным группам

	Годы								
	1990	1996	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Все население	147665	148292	146304	145649	144964	144168	143474	142754	142221
в том числе в возрасте, лет:									
0-4	11730	7658	6367	6362	6472	6632	6867	7037	7223
5-9	11603	11604	7762	7262	6876	6733	6536	6418	6376
10-14	10697	12084	11789	11078	10206	9247	8469	7790	7283
15-19	10136	10997	12322	12666	12796	12579	12241	11825	11088
20-24	9557	10385	11106	11239	11557	11941	12267	12405	12671
25-29	12062	9580	10451	10598	10637	10796	10881	11049	11165
30-34	12907	11433	9620	9668	9898	10024	10211	10295	10442
35-39	11890	12915	11333	10719	10112	9664	9412	9417	9459
40-44	9075	11895	12651	12650	12493	12166	11665	10949	10368
45-49	6588	9905	11434	11565	11664	11876	11885	12054	12067
50-54	10323	5369	9409	9832	10185	10416	10518	10645	10804
55-59	7834	9810	4995	4884	5487	6435	7656	8590	8985
60-64	8684	6842	8906	8729	7703	6368	5179	4407	4336
65-69	5005	7680	5903	6025	6416	6999	7510	7609	7458
70 и более	9574	10135	12256	12372	12462	12292	12177	12264	12496

стралии и Океании – 109 кг.

В настоящее время ситуация на российском мясном рынке оставляет желать лучшего. Она характеризуется, прежде всего, стихийностью происходящих процессов. Проведение экономических реформ не дало желаемого результата. Фактически производство мяса в 2007 году по сравнению с 2005 годом выросло на 13,2%, или на 1 млн. т. Около 82% данного прироста пришлось на сельскохозяйственные организации, причем доминирующую его часть составило мясо

птицы. По объемам производства мяса птицы сельское хозяйство России превысило уровень 1990 года. За эти годы возросло поголовье птицы, свиней, овец и коз, заметно увеличилась продуктивность скота и птицы, выросло производство молока (табл. 5).

За эти годы ни один из федеральных округов Российской Федерации не обеспечивал свои потребности за счет собственного производства мяса и мясопродуктов. Доля импорта в ресурсах мяса и мясопродуктов в России (32% в 2008 году) значительно

превышала пороговый уровень продовольственной безопасности (20%). В структуре производства свинины по категориям хозяйств доминировали хозяйства населения. Незрелость снабженческо-сбытовой инфраструктуры села затрудняла сбыт свиноводческой продукции хозяйствами населения и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, в частности, поставки на перерабатывающие предприятия.

Дефицит объемистых кормов, их низкое качество, завышенные цены на концентрированные корма, энергетические ресурсы и оборудование для животноводства, импорт мяса и мясопродуктов, значительно превышающий существующие квоты, нанесли существенный ущерб производителям животноводческой продукции, способствовали росту потребительских цен на мясо, молоко, яйца. Отсутствие механизмов ценовой защиты производителей животноводческой продукции приводило к частичному перераспределению прибыли, созданной в сельском хозяйстве, в сферу переработки и торговли.

В то же время из-за проблем с кормами и высоких затрат на содержание животных не удалось остановить снижение поголовья крупного рогатого скота. Продолжал расти импорт мясных продуктов. Во второй половине 2008 года резко изменились условия функционирования отечественного животноводства. Финансовый кризис привел к замораживанию строительства ряда животноводческих комплексов, увеличению процентных ставок по кредитам. Из-за недостатка кормов и роста цен на зерно и комбикорма в 2008 году произошла стагнация поголовья свиней, увеличился падеж скота, и снизились показатели его воспроизводства.

В хозяйствах всех категорий динамика поголовья крупного рогатого скота за 2003-2008 годы носила неустойчивый характер. В динамике поголовья свиней, птицы, овец и коз прослеживалась устойчивая тенденция к возрастанию (табл. 6). На эту динамику положительно повлияли: относительно низкие цены на корма в 2006 году, применение заградительных импортных пошлин на мясо, ввозимое сверх установленных квот, ввод в действие и реконструкция животноводческих ферм, увеличение притока субсидированных кредитных ресурсов.

На состояние отрасли продолжало отрицательно влиять расширение «ножниц цен» на промышленные ресурсы и продукцию животноводства, рост импорта животноводческой продукции, низкая продуктивность животных, дефицит кормов и несбалансированность рационов кормления. Перестройка структуры товарного производства не сопровождалась своевременной подготовкой квалифицированных кадров для работы на автоматизированных фермах с применением инновационных технологий.

До 2008 года относительная стабильность поголовья крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий достигалась за счет роста поголовья в крестьянских (фермерских) хозяйствах и в личных подсобных хозяйствах населения. При этом в сельскохозяйственных организациях поголовье систематически сокращалось. С 2008 года сокращение поголовья крупного рогатого скота охватило все категории хозяйств. На 1 января 2009 года по сравнению с той же датой 2008 года поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий снизилось на 2,4%, или на 524 тыс. гол. Наиболее высокими темпами продол-

Таблица 3 – Распределение населения по величине денежных доходов в месяц, %

	Годы						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2007
Все население	100	100	100	100	100	100	100
в том числе со среднедушевыми денежными доходами, руб.: до 1000,0	20,4	12,5	6,8	3,3	1,9	0,8	0,4
1000,1–1500,0	19,9	15,0	10,6	6,5	4,3	2,3	1,3
1500,1–2000,0	16,4	14,4	11,8	8,5	6,1	3,9	2,4
2000,1–3000,0	20,7	21,7	21,0	17,7	14,3	10,5	7,4
3000,1–4000,0	10,4	13,4	15,2	15,1	13,7	11,6	9,1
4000,1–5000,0	5,3	8,2	10,4	11,7	11,7	10,9	9,3
5000,1–7000,0	4,4	8,2	11,9	15,4	17,0	17,7	16,8
7000,1–12000,0	2,5	6,6	12,3	15,2	19,6	24,2	26,8
свыше 12000,0	-	-	-	6,6	11,4	18,1	26,5

Таблица 4 – Покупательная способность денежных доходов населения России в месяц, кг

	Годы							
	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2007	2007 в % к 1995
Говядина	49,3	40,6	38,6	44,7	58,0	62,9	61,8	125,4
Свинина	40,9	47,2	42,7	49,1	64,7	56,7	55,2	135,0
Мясо птицы	94,0	101,0	102,9	104,0	106,0	103,9	102,0	108,5

жало сокращаться поголовье крупного рогатого скота в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, где большая часть его сосредоточена в сельскохозяйственных организациях. Процесс сокращения охватил не все федеральные округа. Так, в 2006-2008 годах увеличивалось поголовье крупного рогатого скота в Южном федеральном округе, где около 77% поголовья было сосредоточено в хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах.

В сельскохозяйственных организациях упали и без того низкие показатели воспроизводства стада (77-78 телят на 100 коров). В странах ЕС данный показатель составляет свыше 90 телят на 100 коров. В 2008 году по сравнению с 2007 годом численность

крупного рогатого скота на откорме и нагуле снизилась на 2,7%, или на 304 тыс. гол. (в сельскохозяйственных организациях – на 5,3%, или на 324 тыс. гол.). Сохранение данной тенденции приведет к уменьшению отечественного производства говядины (рис. 1).

Развитие свиноводства напрямую зависит от урожая зерновых культур. Низкий урожай зерновых культур в 2003 году и широкомасштабный экспорт зерна в 2003-2004 годах отрицательно повлияли на развитие свиноводства. За эти годы численность свиней в хозяйствах всех категорий уменьшилась почти на 4 млн. гол. На снижении поголовья свиней сказались убыточность производства свинины и переориентация рыночного спроса на постные сорта мяса.

Таблица 5 – поголовье скота и птицы и производство основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий

Годы	Поголовье на конец года, млн. гол.					Произведено мяса скота и птицы (в убойном весе)
	крупный рогатый скот	в том числе коровы молочного стада	свиньи	овцы и козы	птица	
1990	57,0	20,5	38,3	58,2	659,8	10,1
2000	27,5	12,7	15,8	15,0	338,1	4,4
2001	27,4	12,3	16,2	15,6	343,3	4,5
2002	26,8	11,9	17,6	16,4	341,5	4,7
2003	25,1	11,1	16,3	17,3	337,7	4,9
2004	23,2	10,2	13,7	18,1	341,0	5,0
2005	21,6	9,5	13,8	18,6	352,3	4,9
2006	21,6	9,4	16,2	20,2	367,4	5,2
2007	21,5	9,3	16,3	21,5	388,9	5,8
2008	21,0	9,1	16,2	21,6	404,6	6,3

Таблица 6 – поголовье скота и птицы во всех категориях хозяйств, тыс. гол.

Годы	Крупный рогатый скот, всего	В том числе коровы	Свиньи	Овцы и козы	Птица
2004	23154	10244	13717	18078	33687
2005	21625	9522	13812	18581	357468
2006	21562	9360	16185	20195	374687
2007	21546	9320	16340	21503	388964
2008	21023	9121	16164	21554	400525

Поголовье свиней на 92% состояло из мясосальных пород, в то время как мясоперерабатывающая промышленность нуждалась в беконных породах. В этих условиях численность свиней в хозяйствах всех категорий в 2004-2005 годы была самой низкой за предшествующие 50 лет.

В 2006 году меры, принятые в хо-

де реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК», позволили существенно улучшить ситуацию в свиноводстве. На 1 января 2007 года по сравнению с аналогичной датой 2006 года прирост поголовья свиней в хозяйствах всех категорий составил около 2,4 млн. гол., или 17% (табл. 7).

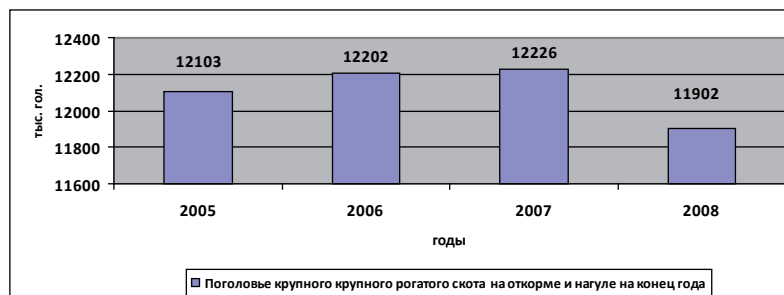


Рисунок 1 – поголовье крупного рогатого скота на откорме на конец года, тыс. гол.

Таблица 7 – поголовье свиней в хозяйствах всех категорий на конец года, тыс. гол.

	Годы					2008 в % к 2007
	1990	2005	2006	2007	2008	
Российская Федерация	38314	13812	16185	16340	16164	99
Центральный	9441	2661	3289	3625	4240	117
Северо-Западный	2295	458	501	506	530	105
Южный	8236	3379	4101	3737	3011	81
Приволжский	9200	3800	4265	4273	4197	98
Уральский	2183	779	974	977	1007	103
Сибирский	5355	2514	2811	2941	2889	98
Дальневосточный	1604	220	244	281	290	103

Этому способствовала уникальная рыночная конъюнктура – относительно низкая стоимость кормов, ограничения импорта мяса, высокие оптовые и потребительские цены на свинину, растущая покупательная способность населения, увеличение размеров льготного кредитования производителей и др. Все это позволяло рассчитывать на быструю окупаемость инвестиционных проектов. Породный состав свиней, особенно в хозяйствах населения, не отвечал изменившемуся потребительскому спросу и потребностям перерабатывающих предприятий мясной промышленности. Около 70% свиней относились к мясосальным породам, в то время как спрос был переориентирован на мясные породы свиней. Это создавало трудности как для производителей, так и для переработчиков мяса: первые из-за снижения спроса вынуждены были продавать свою продукцию за бесценок (цена опустилась до 40-50 руб. за 1 кг), а вторые – закупать импортное сырье. Поголовье свиней в 2007-2008 годах оставалось на уровне 2006 года. При этом сокращение поголовья в хозяйствах населения компенсировалось его ростом в сельскохозяйственных организациях.

За 2003-2007 годы значительно выросло поголовье овец и коз (в 1,3 раза, или на 4,6 млн. гол.). Если до 2005 года численность овец и коз в России в основном увеличивалась за счет высоких темпов роста их поголовья в Южном федеральном округе, то в дальнейшем рост происходил практически во всех федеральных округах. На 1 января 2009 года по сравнению с той же датой 2008 года поголовье овец и коз в хозяйствах всех категорий увеличилось на 0,2% и составило 21,6 млн. гол. (табл. 8).

В 2008 году удельный вес поголовья овец и коз, содержащихся в сельскохозяйственных организациях, составлял только 19,3%. В хозяйствах населения имелось 52,1% поголовья овец и коз, а в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей – 28,6%. При этом в Южном федеральном округе около 43% овец и коз было сосредоточено в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей.

Рост численности поголовья овец и коз сохранился и в 2009 году. На 1 июля 2009 года по сравнению с той же датой 2008 года поголовье овец и коз увеличилось на 2,3%, или на 547 тыс.

Таблица 8 – поголовье овец и коз в хозяйствах всех категорий на конец года, тыс. гол.

	Годы					2008 в % к 2007
	1990	2005	2006	2007	2008	
Российская Федерация	58195	18 581	20195	21 503	21554	100
Центральный	5221	780	815	839	850	101
Северо-Западный	764	244	240	233	227	97
Южный	23840	11 736	12955	13889	13905	100
Приволжский	12709	2648	2813	2918	2947	101
Уральский	1985	382	425	439	470	107
Сибирский	13624	2721	2876	3112	3076	99
Дальневосточный	52	71	70	75	80	107

гол. Основной их прирост по-прежнему происходил в крестьянских (фермерских) хозяйствах Южного федерального округа. Более 70% поголовья птицы сосредоточено в сельскохозяйственных организациях.

В 2005-2008 годы высокими темпами росло поголовье птицы в хозяйствах всех категорий, что было обусловлено гибкой реакцией птицеводческих хозяйств на изменение рыночной конъюнктуры (рис 2).

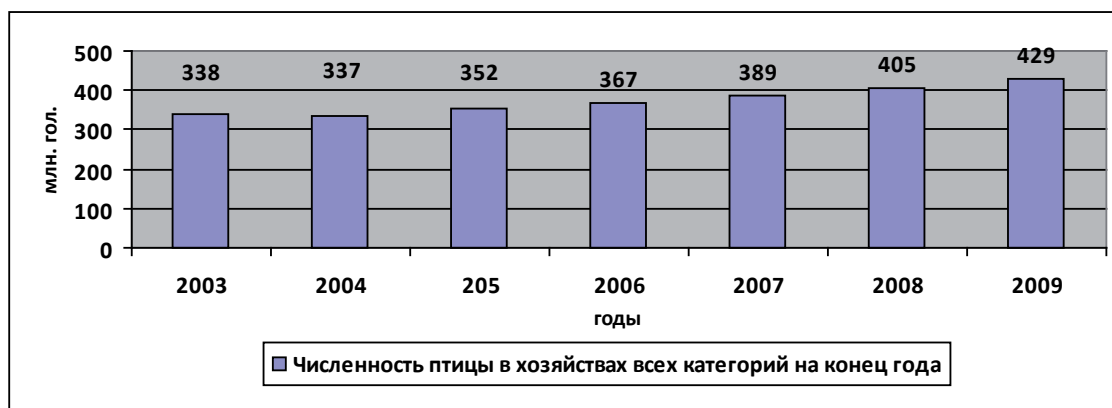


Рисунок 2 – Численность птицы в хозяйствах всех категорий на конец года, млн. гол.

Наиболее высокими темпами росло поголовье птицы в Центральном и Приволжском федеральных округах, что было обусловлено значительными инвестициями на техническое перевооружение птицеводческих хозяйств. На 1 января 2009 года по сравнению с аналогичной датой 2008 года численность поголовья птицы в хозяйствах всех категорий выросла на 4%, или на 16 млн. гол. Наиболее высокие темпы прироста были в Центральном федеральном округе (6,2%,

что в абсолютном выражении составило 7 млн. гол.). Высокими темпами росло поголовье птицы и в других федеральных округах, за исключением Южного и Сибирского федеральных округов. По состоянию на 1 июля 2009 года по сравнению с аналогичной датой 2008 года поголовье птицы выросло на 6,6%.

В хозяйствах всех категорий рост производства мяса скота и птицы в 2001-2008 годах был обусловлен массовыми забоями крупного рогатого

скота. Удельный вес его в общем производстве мяса (в живом весе) в эти годы составлял около 45%. В 2004-2005 годах масштабы сокращения поголовья крупного рогатого скота приняли такие размеры, что даже рост продуктивности скота и птицы не смог сдерживать снижения общих объемов производства мяса.

Ситуация с производством скота и птицы на убой (в живом весе) была бы значительно хуже, если бы не высокие темпы роста производства мяса птицы. Значительный рост инвестиций в птицеводство и свиноводство создал благоприятную ситуацию для увеличения производства мяса (в жи-

вом весе) в 2006-2007 годы (табл. 9). В хозяйствах всех категорий в 2007 году по сравнению с 2005 годом общее производство мяса выросло на 14,6%, в том числе мяса свиней – на 23,8%, птицы – на 34,4%, мяса крупного рогатого скота – снизилось на 5,5%. Несмотря на значительное падение производства мяса крупного рогатого скота, его удельный вес в общей структуре мяса скота и птицы составил в 2007 году около 35%; на мясо свиней приходилось 29%, птицы – около 31%. Таким образом, в общем производстве мяса в 2007 году сохранялась лидирующая позиция производства мяса крупного рогатого скота.

Таблица 9 – Производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий в живом весе, тыс. т

	Годы					2008 в % к 2007
	1990	2005	2006	2007	2008	
Российская Федерация	15637	7615	7937	8746	9331	107
Центральный	3587	1664	1808	2967	2342	113
Северо-Западный	985	401	413	416	469	113
Южный	3014	1475	1544	1787	1833	103
Приволжский	3992	2106	2194	2318	2383	103
Уральский	1027	552	557	623	673	108
Сибирский	2512	1265	1265	1371	1460	107
Дальневосточный	520	152	156	164	172	105

Рост инвестиций в животноводческие комплексы привел к повышению роли сельскохозяйственных организаций в производстве мяса скота и птицы. Удельный вес сельскохозяйственных организаций в производстве мяса отдельных видов скота и птицы значительно различался. Если в производстве мяса птицы доля сельскохозяйственных организаций в 2007 году составляла около 84%, то в производстве мяса крупного рогатого скота и свиней – соответственно 35% и 39%. Эти различия сохранились и в 2008-2009 годах.

В 2008 году отмечались высокие

темпы роста производства на убой скота и птицы. По сравнению с 2007 годом производство выросло на 6,7%, или на 508,6 тыс. т, в том числе крупного рогатого скота – на 3,1%, свиней – на 4,2%, птицы – на 14%. Наиболее высокие темпы роста производства мяса были в сельскохозяйственных организациях. В 2008 году на данную категорию хозяйств приходилось 52,2% общего производства на убой скота и птицы. По сравнению с 2007 годом производство скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах этой категории выросло на 13% (на 560 тыс. т), в том числе свиней – на

14,1% (на 140 тыс. т), птицы – на 18% (на 399 тыс. т), крупного рогатого скота – на 1,8% (на 18 тыс. т). В структуре производства мяса скота и птицы в хозяйствах всех категорий продолжала высокими темпами расти доля мяса птицы. В 2008 году в общем производстве мяса доля мяса птицы составила 53,7% (в 2007 году – 51,4%), свиней – 23,3% (23%), крупного рогатого скота – 21,9% (24,3%).

Значительные темпы роста производства мяса скота и птицы в сель-

скохозяйственных организациях были обусловлены вводом в действие новых производственных мощностей. Так, в 2008 году до 70% производственных мощностей в свиноводстве и до 75% – в птицеводстве были введены в Центральном федеральном округе. Эффективная работа птицеводческих хозяйств дала им возможность успешно конкурировать на внутреннем рынке с зарубежными поставщиками мяса (рис. 4).

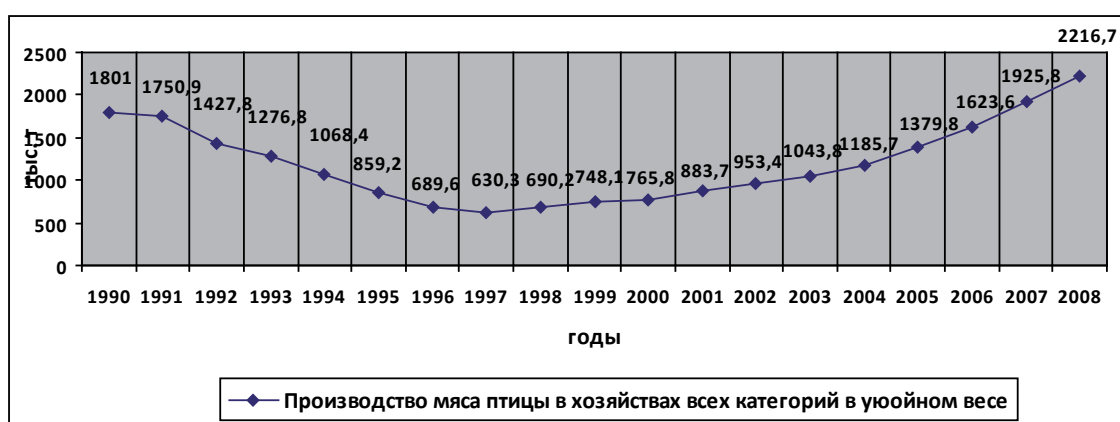


Рисунок 4 – Производство мяса птицы все категории хозяйств в убойном весе, тыс. т

Производство мяса птицы по сравнению с другими видами мяса является экономически более выгодным из-за лучшей конвертируемости кормов. Кроме того, отечественное мясо птицы из-за высоких потребительских качеств и относительно низкой стоимости в последние годы в России было более востребовано потребителями по сравнению с другими видами мяса.

Отрасль успешно развивалась за счет внедрения высокопродуктивных кроссов птицы, повышения качества кормов, улучшения отечественной селекционной работы. По среднесуточным привесам мясных пород кур, по средней яйценоскости, коэффициен-

ту конвертирования кормов в мясо птицы Россия вышла на уровень развитых европейских стран.

В 2006-2008 годах 85% бройлерного мяса производили птицефабрики, на которых среднесуточные привесы превышали 50 г, что соответствовало уровню лучших зарубежных производителей. Продолжающееся техническое и технологическое обновление производственной базы бройлерных предприятий и совершенствование селекционной работы на них позволяют предположить, что активный рост продуктивности мясных бройлеров сохранится и на ближайшую перспективу. Отечественное птицеводство проявило высокую гибкость, способ-

ность быстро реагировать на изменение рыночной конъюнктуры. Так, с изменением спроса вырос удельный вес мясных кур.

Несмотря на значительный рост объемов производства отечественного мяса и мясопродуктов в 2006-2008 годы, доля импорта в общих ресурсах значительно превышает 20%-ный порог продовольственной безопасности, рекомендованный Продовольственной комиссией ООН (РАО). За 2003-2008 годы ни один из федеральных округов не обеспечивал свои потребности за счет собственного производства мяса и мясопродуктов. В то же время из 78 субъектов Российской Федерации 16 субъектов полно-

стью обеспечивают свои потребности за счет собственного производства. В частности, к ним относятся Белгородская (уровень самообеспечения 402%) и Ленинградская (129%) области, Республика Мордовия (137%).

Рост покупательной способности доходов населения способствовал в 2003-2008 годах увеличению среднедушевого потребления мяса и молока. В эти годы активно увеличивался импорт продукции животноводства, что было связано с дефицитом молока и мяса на российском внутреннем рынке. В 2005 году доля импорта в ресурсах мяса и мясопродуктов достигла 36% (табл. 10).

Таблица 10 – Баланс ресурсов и использование мяса и мясопродуктов в Российской Федерации за январь-декабрь, тыс. т

Показатели	2003	2005	2008	2008 в % к		В % к ресурсам		
				2003	2005	2003	2005	2008
Ресурсы								
Запасы на начало года	623,1	591,9	732,7	117,6	123,8	7,6	6,9	7,2
Производство	4935,8	4896,4	6169,0	125,0	126,0	60,0	57,1	60,8
Импорт	2668,1	3093,7	3248,3	121,7	105,0	32,4	36,0	32,0
Итого ресурсов	8227,0	8582,0	10150,0	123,4	118,3	100	100	100
Использование								
Расход на производственные цели*	67,3	53,7	54,3	80,7	101,1	0,8	0,6	0,6
Потери	16,7	15,9	14,6	87,4	91,8	0,2	0,2	0,1
Экспорт	35,8	66,5	80,6	225,1	121,2	0,5	0,8	0,8
Личное потребление	7464,1	7795,5	9250,4	123,9	118,7	90,7	90,8	91,1
Итого использовано	7583,9	7931,6	9399,9	123,9	118,5	92,2	92,4	92,6
Запасы на конец года	643,1	650,4	750,1	116,6	115,3	7,8	7,6	7,4

* На корм скоту, птице, зверям, переработка на непищевые цели

В 2006-2008 годы, несмотря на высокие заградительные пошлины, импорт мяса в Россию по-прежнему существенно превышал установленные квоты. Наиболее крупными постав-

щиками мяса на российский рынок являлись страны Евросоюза, Аргентина, Бразилия и США. Страны-импортеры систематически повышали контрактные цены на мясо. За 2006-2008 годы

стоимость импортируемого мяса увеличилась в 2,5 раза, в то время как цены на отечественное мясо выросли всего на 23%.

В 2008 году по сравнению с 2007 годом физический объем импортируемого свежего и мороженого мяса увеличился на 5,4% (при росте импорта мяса сельскохозяйственных животных на 14,9% и сокращении импорта мяса птицы на 5,5%). Контрактные цены на ввозимое мясо скота выросли на 34,0%, на мясо птицы – на 25,9%. В стоимостном выражении общий объ-

ем импорта свежего и мороженого мяса в 2008 году составил 6,6 млрд. долл. США, в 2007, 2006 и 2005 годах – соответственно 4,7; 4,2 и 2,6 млрд. долл. США (табл. 11).

В 2008 году доля импорта мяса птицы в ресурсах мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) составила 32% против 36% в 2005 году. При этом стоимость импортируемого мяса выросла на 4 млрд. долл. США. Большая часть закупаемого импортного мяса расходовалась на изготовление колбасных изделий.

Таблица 11 – Импорт свежего и мороженого мяса в РФ

Виды мяса	Годы				2008 в % к	
	2005	2006	2007	2008	2007	2005
Физические объемы, тыс. т						
Мясо птицы	1318	1283	1295	1224	94,5	92,9
Прочее мясо	1266	1411	1489	1710	114,9	135,1
Стоимость, млн. долл. США						
Мясо птицы	848	935	1068	1352	126,6	159,4
Прочее мясо	1781	3297	3635	5257	144,6	295,2
Контрактная цена, долл. США за 1 т						
Мясо птицы	643	789	825	1105	134,0	171,9
Прочее мясо	1407	2336	2441	3073	125,9	218,4

В стоимостном выражении общий импорт свежего и мороженого мяса в январе-марте 2009 года составил 769 млн. долл. США (в 2008 году – 981 млн. долл. США, в 2007 году – 793 млн. долл. США).

Таким образом, ситуация на мясном рынке остаётся сложной и неоднозначной. Деятельность на рынке сопряжена со значительными рисками для его участников и в ближайшие 3-4 года не ожидается кардинального улучшения ситуации, поскольку, помимо сохранения импортных квот, необходимо прилагать большие усилия в области самого сельскохозяйственного производства.

Сложившийся уровень развития

мясного подкомплекса недостаточен для обеспечения быстрого прохождения мяса и мясной продукции от производителя к потребителю. Медленно происходит процесс становления новых элементов инфраструктуры мясного рынка, приходят в упадок отдельные имеющиеся элементы.

Основными факторами, которые будут влиять на развитие маркетинга в мясном подкомплексе в ближайшей перспективе: – состояние кормовой базы; энергетический фактор; растущее производство жидкого биотоплива; фактор «слабого доллара»; политика государства по отношению к поддержке АПК; демографический фактор; социально-экономический

фактор; эпизоотический фактор; экологический фактор.

Маркетинговое управление мясным подкомплексом следует рассматривать как многоуровневую систему, включающую в себя маркетинговую деятельность на уровне: отдельного предприятия, интегрированного формирования; района; региона; страны в целом.

Помимо этого на уровне регионов и страны важную роль в осуществлении маркетинга должны играть отраслевые союзы и ассоциации производителей мяса и продуктов его переработки. Каждому уровню маркетингового управления должны соответствовать свой стиль и методы решения конкретных рыночных задач.

Разработка маркетинговой стратегии развития рынка мяса и продуктов его переработки страны – вытекает из четкого представления о конкурентоспособности всех видов поставляемой на рынок мяса и мясной продукции, знания и прогноза рыночной конъюнктуры и рыночной ситуации в целом.

Опыт всех без исключения промышленно развитых стран показывает необходимость государственного

регулирования рынка мяса. Причем это означает не административное вмешательство, а использование организационно - экономических рычагов управления. Законодательная база государственной аграрной политики отличается разрозненностью и бессистемностью принимаемых нормативных и правовых актов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Продажи говядины в Россию стремительно растут.* – Официальный сайт Meatinfo от 21 августа 2008 года. <http://www.meatinfo.ru/news/resd/?nid=142967>.
2. *Научный отчет «Методические положения по развитию аграрного маркетинга в мясном подкомплексе».* – М.: ГНУ ВНИИЭСХ, 2008. – 96 с.
3. *Lohmar B. Who will China feed? Amber Waves. USDA. ERS. 2008, june, p.10-15.*
4. *Положение на мировом рынке говядины.* – БИКИ. – 2008. – №25 (9271). – С. 6-7.
5. *Положение на рынке говядины стран ЕС.* – БИКИ. – 2008. – №69 (9315). – С. 6-7.



Нечаев В.И.

д.э.н., профессор, проректор по научной работе,

Медведев Ю.А.

научный сотрудник,

Огнева А.А.

аспирант,

Кубанский государственный аграрный университет,

г. Краснодар,

Пролыгина Н.А.

к.э.н., ведущий научный сотрудник,

Всероссийский научно-исследовательский

институт экономики сельского хозяйства,

г. Москва

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ПРОГНОЗУ КОНЪЮНКТУРЫ РЫНКА ЗЕРНА

В статье рассматриваются проблемы владения участниками зернового рынка складывающейся рыночной конъюнктурой и умения прогнозировать ее развитие; необходимость анализа и прогноза конъюнктуры по рынку каждого отдельного вида зерна и продукта его переработки на определенной территории.

In article problems of possession by participants of the grain market developing market conditions and abilities to predict its development are considered; necessity of the analysis and a business cycle forecast on the market of each separate kind of grain and a product of its processing in certain territory.

Ключевые слова: конъюнктура рынка, анализ, прогноз, конкурентоспособность, зерновой рынок.

Keywords: market condition, the analysis, the forecast, competitiveness, the grain market.

Для всех участников зернового рынка (отдельного товаро-

производителя, предприятия, региона, страны в целом) важным фактором обеспечения своего устойчивого положения на рынке и повышения конкурентоспособности является владение складывающейся рыночной конъюнктурой и умение прогнозировать ее развитие.

Анализ толкований конъюнктуры рынка в экономической литературе показывает, что ее можно рассматривать в широком и узком смысле слова. В широком смысле ее понимают как его состояние, характеризующееся соотношением спроса и предложения на отдельные виды зерна, продукты его переработки, приобретаемые промышленные средства для их производства, оказываемые услуги; складывающимися на них ценами и тарифами; наличием переходящих запасов; рыночной конкуренцией; уровнем инвестиционной и предпринимательской активности и другими показателями. В узком смысле – это ситуация на конкретном товарном рынке, определяемая соотношением спроса – предложения и ценой на определенный товар (услугу).

Конъюнктуру необходимо анализировать и прогнозировать по рынку каждого отдельного вида зерна и продукта его переработки и на определенной территории (регион, страна, мир). Во временном интервале это может быть неделя, месяц, год, несколько лет.

В целях лучшего понимания методических подходов к анализу и прогнозу конъюнктуры рынка необходимо четко представлять себе понятийную сущность ее основных составляющих и специфику их проявления на том или ином рынке. Что касается понятийной сущности, то можно дать следующее толкование основных понятий:

– спрос на товар и услугу – это потребность в них, обеспеченная платежеспособными средствами, то есть платежеспособностью покупателей. Он оказывает воздействие на товарное предложение и, в свою очередь, определяется им;

– объем спроса – это количество товара (услуги), которое согласно купить отдельное лицо, группа людей или население в целом в единицу времени (день, месяц, год) при определенных условиях;

– платежеспособность – возможность физического или юридического лица своевременно выполнять свои финансовые обязательства по мере их наступления, то есть способность покупателя заплатить за товар (услугу), который он желает приобрести (получить);

– цена спроса – максимальная цена, которую покупатели согласны заплатить за определенное количество данного товара;

– эластичность спроса – показатель изменения (в процентах) спроса на свободном рынке на данный товар при изменении его цены на один про-

цент;

– товарное предложение – наличие товара и услуг на рынке. Структура товарного предложения представляет собой удельные веса различных товарных групп в общей стоимости товарной массы. Товарное предложение и платежеспособный спрос должны соответствовать друг другу как по объему, так и по структуре. В этом случае рынок считается сбалансированным;

– эластичность предложения – показатель, выражающий процентное изменение совокупного предложения в результате однопроцентного изменения цены.

При рассмотрении конъюнктуры используется понятие «емкость рынка», под которой следует понимать возможный годовой объем продаж определенного товара при сложившемся уровне цен. Для расчета емкости рынка используют следующую формулу:

$$E = Z \pm ДЗ + П + И - Э, \text{ где}$$

E – емкость рынка;

Z – наличие запасов на начало года;

ДЗ – увеличение или уменьшение запасов на конец года;

П – объем производства в текущем году;

И – объем импорта (ввоз в регион);

Э – объем экспорта (вывоз из региона).

Конъюнктура рынка зерна зависит от множества различных факторов, влияющих на те или иные ее составляющие. Эти факторы необходимо разделить на внешние и внутренние.

Факторами внешней среды по отношению к рынку зерна можно считать экономическую, социальную, правовую, экологическую и внешнюю политику государства, проводимую в рамках регулирования экономики

страны в целом, а также по отношению к АПК и рынку зерна в частности. Кроме того, к внешним факторам следует отнести ситуацию и прогноз развития мирового рынка зерна, рынка стран дальнего и ближнего зарубежья, а также природно-климатические факторы.

Одна часть внешних факторов является практически нерегулируемой (природные, мировой рынок), на которую можно влиять через изменение государственной политики.

Внутренние факторы рынка зерна связаны с организационными, финансовыми, технологическими, кадровыми и другими условиями функционирования его участников. Они характеризуют их производственно-сбытовую и финансовую деятельность и позволяют дать оценку соответствия потенциальных возможностей зернового производства уровню рыночных запросов на зерно. Эти факторы поддаются регулированию и воздействие на них является основой зерновой политики государства.

Основная задача при исследовании конъюнктуры рынка зерна заключается в том, чтобы выявить эти факторы и их взаимодействие между собой, выявить характер их проявления – постоянно действующие, сезонные или случайные, определить значимость каждого из них и степень их воздействия на ту или иную составляющую конъюнктуры в прошлом и настоящем времени. С учетом возможного изменения каждого фактора и следственных связей составляется конъюнктурный прогноз рынка на определенный период времени.

Одним из важнейших показателей состояния конъюнктуры рынка того или иного вида зерна является цена. В рыночных условиях цена складывается под влиянием спроса и предложе-

ния. Появление большого количества продавцов с одноименным товаром одинакового качества вызывает снижение цены, что, в свою очередь, повышает спрос на этот товар. Превышение же спроса над предложением приводит к росту цен. С ростом цен сокращается объем спроса, что приводит или к снижению цен, или к уменьшению предложения.

Из этого следует, что спрос и предложение определяют количество и стоимость покупаемых и продаваемых товаров. Поэтому анализ спроса и предложения – один из наиболее важных и ответственных этапов анализа конъюнктуры рынка.

Формирование спроса на том или ином товарном рынке имеет свои специфические особенности. Они имеют место применительно как к агропродовольственному рынку в целом, так и к рынку зерна и продуктам его переработки.

Специфические особенности агропродовольственного рынка заключаются в том, что, во-первых, на него нельзя распространять классическую монетарную теорию спроса, в которой спрос рассматривается исключительно как денежный или платежеспособный. То, что верно для промышленности, принципиально не годится для рынков основных продуктов питания, коэффициент эластичности которых стремится к единице. Платежеспособный спрос на сельскохозяйственную продукцию и продовольствие играет менее существенную роль, чем другие детерминанты спроса, поскольку вне зависимости от своих доходов человек не может отказаться от потребления пищи, заменив ее на другие товары и услуги.

Вторым обстоятельством, определяющим особенности спроса и предложения на этом рынке, является то,

что сельскохозяйственное производство не является саморегулирующей системой. Поэтому при анализе и прогнозе его конъюнктуры нельзя использовать подходы, применяемые к рынкам других отраслей, не требующих государственного вмешательства.

Специфика рынка зерна и зернопродуктов заключается в том, что, во-первых, спрос на зерно формируется в функционально различных потребительских сегментах – на продовольственные нужды, на фураж, семена, техническую переработку, на экспорт. Особым потребительским сегментом следует рассматривать сегмент спроса со стороны государства на создание стратегических резервных запасов зерна для поддержания продовольственной безопасности страны. Объем экспорта зерна характеризуется как внешний спрос, в остальных сегментах – как внутренний. В суммарном выражении они формируют совокупный спрос.

Во-вторых, в каждом потребительском сегменте спрос на зерно существенно различается по его ассортиментной структуре. Так, в продовольственном сегменте он формируется в основном на пшеницу, рожь и крупяные культуры, в сегменте на фуражные цели – на ячмень, овес, пшеницу, кукурузу, зернобобовые и т.д. При этом внутри отдельного вида зерна он дифференцируется по его технологическим полезным свойствам, например, на пшеницу твердую, используемую для производства макаронных изделий и высокобелковую мягкую (сильную и ценную), как улучшитель хлебопекарных свойств муки из мягкой пшеницы, на ячмень высокобелковый, используемый на корм скоту и птице и на пивоваренный, в котором содержание протеина

не должно превышать 10-12% и т.д.

В-третьих, удовлетворение спроса на зерно не всегда происходит через принятие им товарной формы. Большой объем зерна на семена, корм скоту и птице, а также частично и на продовольственные нужды используется внутри хозяйств. Поэтому параллельно с платежеспособным спросом необходимо анализировать и прогнозировать объем и структуру фактического потребления зерна.

В-четвертых, потребность в продовольственном зерне формируется через численность населения и структуру душевого потребления хлеба и хлебопродуктов (пшеничный и ржаной хлеб, рисовая и гречневая крупа и др.), спроса хлебопекарной, крупяной и других отраслей пищевой промышленности, а также розничной торговли на муку и крупу необходимого объема, качества и ассортимента и спроса мукомольных и крупяных предприятий на зерно как сырье для производства муки и крупы.

В-пятых, спрос на фуражное зерно формируется опосредованно, через потребление населением продуктов питания животного происхождения (мясо, молоко, яйцо), объема производства животноводческой продукции и расхода зерна на производство единицы животноводческой продукции и голову скота. Аналогично формируется объем спроса и на техническую переработку.

Следует учитывать еще одну особенность прогнозируемой потребности в зерне, используемом на корм скоту и птице. Увеличение спроса на животноводческую продукцию в условиях большого объема ее ввоза в страну и необходимость импортозамещения через ценовую конкурентоспособность потребует снижения удельных затрат концентрирован-

ных кормов на производство единицы продукции. Определяющим путем достижения этого является их использование в виде комбикормов, производство которых дифференцировано для отдельных видов животных и их возрастных групп, а качественные показатели каждого вида комбикормов для обеспечения максимальной окупаемости выходом животноводческой продукции требуют определенной ассортиментной структуры зернового сырья.

В-шестых, поскольку значительная часть зерна, прежде чем попасть к конечному потребителю в виде готового продукта, проходит стадию переработки, то анализ и прогноз спроса необходимо проводить по товарным группам всей технологической цепочки: зерно-мука-хлеб, макаронные изделия, крупа, комбикорм. Спрос со стороны зерноперерабатывающих предприятий отдельные исследователи характеризуют как инвестиционный, а спрос на муку, крупу, хлеб в розничной торговле – как потребительский.

В-седьмых, для целей выявления нерационального потребления зерна необходимо его фактический расход на производство той или иной продукции сравнивать с нормативным значением (например, выход муки из 100 кг зерна, расход муки на производство 1 кг хлеба). Также можно сравнивать и расход семян на 1 га посевной площади.

Из вышесказанного следует, что потребность в зерне в продовольственном и фуражном сегментах необходимо тесно увязывать: с численностью населения, уровнем и структурой его питания, доходами и ценами на продовольствие, эластичностью спроса, а также с долей импорта в потреблении и объемами импортозамещения.

Что касается изменения спроса (потребления) в остальных потребительских сегментах, то на семена он, в основном, будет зависеть от расширения или сокращения посевных площадей зерновых культур и зернокормовых смесей, на техническую подработку – может возрасти в связи с увеличением расхода зерна на производство крахмала, спирта, сухой клейковины, а в экспортном сегменте – формироваться в зависимости от объема предложения зерна.

Таким образом, для анализа и прогноза спроса (потребности) на зерно необходимо устанавливать его зависимость от 3-х групп факторов:

1 группа – демографические и физиологические (численность населения, их возрастной состав, фактический и нормативный уровень потребления хлеба и хлебобудовых продуктов, мяса, молока и яиц;

2 группа – экономические (душевые доходы населения и их доля, расходуемая на продовольствие; уровень инфляции, потребительские цены; платежеспособность зерноперерабатывающих предприятий; размер финансовых ресурсов, выделяемых государством для создания стратегических запасов.

3 группа – организационно-технологические (структура душевого потребления хлебных продуктов в пересчете на зерно; структура спроса (потребности) на отдельные виды кормового зерна; фактический и нормативный расход зерна на производство единицы животноводческой продукции и голову скота, единицу конечной продукции в зерноперерабатывающих отраслях; площадь посева зерновых культур и кормовых смесей и норма высева семян на 1 га).

Как было сказано выше, количество и стоимость покупаемых и прода-

ваемых товаров определяют не только спрос, но и предложение.

Предложение характеризует готовность продавца продать определенное количество того или иного товара в определенный период времени при определенных условиях. К числу этих условий относится, прежде всего, наличие спроса на тот или иной товар. Кроме того, предложение (его объем) зависит от возможностей производства и реализации зерна: наличия материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для осуществления всех технологических процессов; цен на него и другие продукты, включая цены производственных ресурсов; характера применяемых технологий; наличия и размеров налогов; уровня государственной поддержки; природно-климатических условий и др. В конечном итоге все это выражается в размере посевных и уборочных площадей и урожайности зерновых культур. На объем предложения влияет также производство взаимозаменяемых продуктов, ввоз зерна и готовых хлебных продуктов по импорту, размер переходящих запасов.

Объем предложения зерна может сократиться при:

а) снижении (или отсутствии) спроса на этот товар;

б) повышении цен на материально-технические ресурсы, необходимые для производства данного товара;

г) отсутствии или недостатке необходимых для производства данного товара финансовых, трудовых и материальных ресурсов;

д) ввозе аналогичного, более конкурентоспособного товара со стороны;

е) неблагоприятных погодных условиях, повлиявших на производство данного товара;

ж) нарушении производства и т.д.

И, напротив, улучшение этих факторов при наличии спроса на данный товар способствуют увеличению объема предложения.

Может быть и такая ситуация, когда спрос на товар есть, но отсутствует ряд факторов, необходимых для производства данного товара. В этом случае объем предложения останется либо на прежнем уровне, либо уменьшится.

Предложение, так же, как и спрос, необходимо анализировать и прогнозировать по общему объему зерна и его товарной части (товарным ресурсам), выявляя зависимость его объема от тех или иных факторов. Помимо спросового фактора их можно объединить в такие группы, как:

– производственные – посевная площадь зерновых культур и их урожайность;

– природно-климатические – периодичность лет с чрезвычайными ситуациями и стихийными бедствиями (засухи, наводнения и др.), колеблемость валовых сборов;

– технологические и агротехнические – наличие посевной и уборочной техники, нагрузка на нее в процентах к нормативному уровню, освоение севооборотов, удельный вес сортовых и районированных посевов, качество высеванных семян, дозы внесения минеральных и органических удобрений, доля посевов на мелиорируемых землях;

– экономические – цена реализации, себестоимость, рентабельность от реализации, объем прибыли, соотношение цен на реализуемое зерно и приобретаемые промышленные средства производства и услуги, эквивалентность обмена, уровень государственной поддержки зерновой отрасли и рынка зерна;

– организационные – наличие переходящих запасов, объем импорта зерна и зернопродуктов.

Предложение формируется имеющимися переходящими запасами зерна, объемом его валового сбора и импорта. Состояние, характеризующее ростом объемов производства и импорта зерна в комбинации со снижением его запасов, говорит о высокой конъюнктуре рынка и, напротив, снижение объема производства и импорта при росте запасов – о низкой конъюнктуре.

Количественную зависимость объема товарного зерна с теми или иными факторами можно установить с помощью корреляционно-регрессионного метода, нормативного, экономико-математического моделирования, экспертным путем.

Соотношение объемов спроса и предложения на зерно, или соотношение ресурсов и потребления зерна выражается в форме балансов, которые показывают, за счет каких ресурсов обеспечиваются потребности в зерне. К сожалению, до последнего времени в стране не публикуются официальные фактические и прогнозные балансы ресурсов зерна и их использования, что имеет место в основных зернопроизводящих странах. Балансы разрабатываются ведомственными структурами, научными организациями, специальными аналитическими центрами, аналогичными структурами крупных компаний, но они становятся доступными ограниченному числу участников зернового рынка. В первую очередь это негативно сказывается на сельхозтоваропроизводителях, которые не могут правильно сориентироваться в объеме и ассортиментной структуре спроса на зерно и строить свою производственную деятельность в соответствии с требова-

ниями рынка.

Анализ и прогноз конъюнктуры рынка требует изучения складывающейся на нем ценовой ситуации и выявления причин изменения цен. Исследованию подлежит вся система цен – реализационные цены на тот или иной вид зерна (цены производителей), цены приобретения зерноперерабатывающих предприятий, их оптово-отпускные цены, розничные (потребительские) цены на хлеб, муку, крупу, макаронные изделия, контрактные экспортные цены.

При наличии биржевой торговли анализу подлежат и биржевые цены. На рынках биржевых товаров прогноз цен осуществляется посредством ежегодно публикуемых котировок. Сопоставление средневзвешенных цен покупок и продаж биржевого товара с соответствующими биржевыми котировками периода сделки дает возможность легко проверить правильность выбора момента для входа на рынок, исходя из отклонений цен сделок от рыночных цен.

Критерием уровня и динамики цен небиржевых товаров могут служить справочные цены. Однако, публикуемые справочные цены значительно отличаются от реальных. За счет скидок (надбавок) за объем сделки, качество, фрахт, предоставление льготных кредитов реальные цены отклоняются от справочных на 20-30 процентов.

При анализе динамики цен необходимо их дефлирование, то есть снижение величины цен с учетом индексов инфляции. Дефлирование цен проводится по всем видам и на всех стадиях ценообразования. Ряд цен, скорректированный на индекс инфляции, отражает реальную динамику цен. И, наоборот, ряд непродефлированных цен отражает номинальную динамику цен. Очевидно, что объек-

том анализа должна быть реальная динамика цен.

Соотношение цены спроса и предложения в рыночной экономике можно описать уравнением Л. Вальраса.

$$\sum_{j=1}^n P_j \times C_j = \sum_{i=1}^m W_i \times M_i$$

где

P_j – цена продукта j , произведенного на основе зерна;

C_j – общий спрос на продукт j со стороны потребителя K ;

W_i – цена ресурса (зерна) I ;

M_i – общее предложение ресурса (зерно) i производителем I .

Это уравнение связывает предложение зерна с ценой на него и со спросом на продукты, производимые на его основе, показывая необходимость сбалансированности их производства с ростом доходов населения.

Помимо соотношения спроса и предложения необходимо выявить влияние на уровень рыночной цены издержек производства, размера товарных запасов, затрат на хранение и транспортировку зерна. Уровень себестоимости единицы продукции является основой формирования цены производителя и основным фактором ее конкурентоспособности. Товарные запасы следует рассматривать применительно к их собственникам: у государства они выполняют роль регулятора рыночных цен, у коммерческих структур – гарантом выполнения заключаемых контрактов на поставку.

Хранение зерна будет выгодно при условии, если уровень цены при поставке в будущем будет выше текущей цены и издержек по хранению. Затраты на транспортировку оказывают существенное влияние на рыночную цену при межрегиональных перевозках. Их величина не должна создавать це-

новой разницы между вывозящими и ввозящими регионами.

При анализе и прогнозе спроса, предложения и цен необходимо выявить и учитывать цикличность их колебаний: долгосрочную, среднесрочную и краткосрочную. Долгосрочная и среднесрочная цикличность предложения связана с повторяемостью засушливых лет в стране, с крупными инвестиционными вложениями в отрасль или, напротив, их резким снижением, спроса – с изменением численности населения, их доходов, цен на продукты. Краткосрочные колебания могут быть случайными и сезонными. Случайные колебания вызываются стихийными бедствиями (засухой, наводнениями, градом и др.), сезонные – могут проявляться в течение года по месяцам (уборка урожая).

Обязательным моментом анализа и прогноза конъюнктуры рынка зерна является учет двух моментов: состояния мирового рынка и государственной политики регулирования внутреннего рынка в стране.

Ожидаемая конъюнктура развития мировых рынков является основным внешним фактором, формирующим возможность для расширения поставок зерна на мировой рынок. Кроме этого мировые цены на зерно влияют и на уровень внутренних цен на него.

В зависимости от соотношения спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынках зерна различают 4 возможных варианта их конъюнктуры: рынок – насыщенный, экспортный, дефицитный и импортный (рис. 1).

Насыщенный рынок характеризуется избыточным предложением как на внутреннем, так и на внешнем рынках; экспортный – высоким уровнем предложения на внутреннем рын-

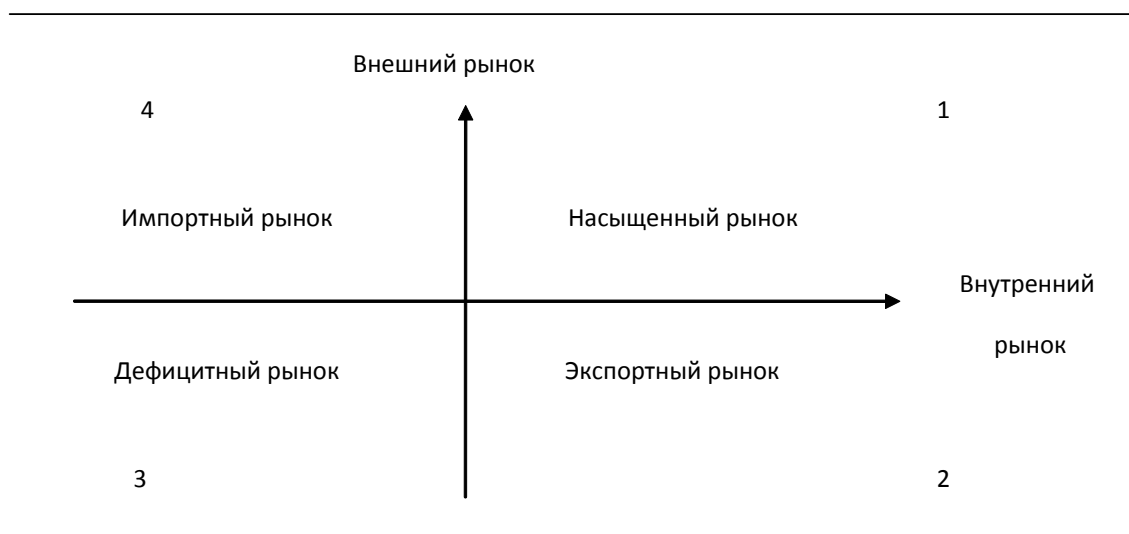


Рисунок 1-Варианты рыночной конъюнктуры рынка зерна

ке и низким на внешнем; импортный – высоким уровнем предложения на внешнем рынке и дефицитом на внутреннем; дефицитный – недостаточным уровнем предложения на обоих рынках.

Каждая складывающаяся ситуация предполагает различное поведение хозяйствующих субъектов рынка и органов государственного управления, что важно знать при проведении первыми конкурентной борьбы, а государству – при регулировании рынка.

При насыщенном рынке происходит падение цен на зерно, вследствие чего: товаропроизводители зерна, не желая реализовывать его по низким ценам, должны ориентировать свою деятельность на формирование максимально возможных запасов зерна на собственной территории и, в целях повышения цены, на продажу непосредственно переработчикам, минуя посредников; посредники, не имея возможности зарабатывать на экспортно-импортных операциях, также увеличивают запасы зерна и борются за его поставку в зернодефицитные регио-

ны; государственные органы должны ограничивать импорт зерна и изымать из оборота его излишки путем проведения интервенционных закупок по ценам, обеспечивающим товаропроизводителям безубыточный уровень производства.

При экспортном рынке посредники формируют выгодные предложения покупки зерна у производителей, которые стараются продать наибольшие объемы при формировании минимальных запасов. Переработчики, испытывая дефицит зерна, стараются, минуя посредников, приобретать его непосредственно у товаропроизводителей. Задача государства в этом случае заключается в том, чтобы скупать зерно в интервенционный фонд внутри страны и контролировать объем экспорта, чтобы не допустить его дефицита на внутреннем рынке.

В условиях дефицитного рынка сельские товаропроизводители, имеющие собственные зернохранилища, в период уборки не спешат реализовывать зерно и создают его запасы с целью продажи в более поздние сроки по повышенным ценам. Переработчи-

ки ищут зерно и у товаропроизводителей, и у посредников. Деятельность государства должна направляться на снижение дефицита зерна путем проведения товарных интервенций и пресечения его экспорта.

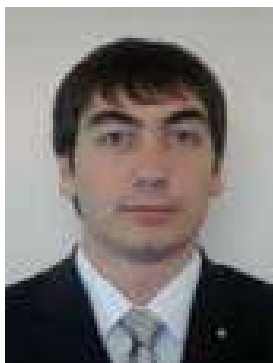
В складывающейся ситуации импортного рынка активизируются посредники, осуществляющие импортные поставки зерна по заявкам переработчиков; сельхозпроизводители стараются реализовать свои запасы непосредственно переработчикам; государство должно покрывать дефицит за счет интервенционного фонда и контролировать импорт, не допуская формирования его чрезмерных запасов.

Таким образом, анализ и прогноз конъюнктуры рынка зерна и сопряженных с ним рынков, знание взаимосвязей и взаимозависимостей, умение смоделировать поведение рынка в конкретно складывающейся и прогно-

зируемой ситуации позволит всем его участникам (хозяйствующим субъектам), а также государственным органам принимать правильные управленческие решения, позволяющие создавать или удерживать свои конкурентные позиции на рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гордеев А.В., Бутковский В.А. *Россия – зерновая держава.* – М.: Пищепромиздат, 2003. – 508 с.
2. Гришаева Л.В. *Рынки сельскохозяйственной продукции Омской области: теоретический и эмпирический анализ: Монография.* – Омск: Сфера, 2006. – 180 с.
3. *Маркетинг в системе управления рынком зерна на федеральном уровне.* – ВНИИЭСХ. – М.: 1996. – С. 53.
4. *Маркетинг зерна в России.* – Под ред. И.Г. Ушачева. – Тула.: Гриф и К, 2009. – 151 с.



Арутюнян А.Г.
начальник отдела маркетинга ООО «Балтптицепром»,
г. Калининград,
Иванов А.А.
соискатель,
Всероссийский научно-исследовательский институт
экономики сельского хозяйства,
г. Москва,
Селескериди К.В.
аспирант,
Институт Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПЛАНИРОВАНИЕ РЫНКА ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА

В статье рассматриваются вопросы государственного регулирования и планирования рынка продукции птицеводства в современных условиях. Обосновывается необходимость использования имеющегося арсенала методов государственного регулирования для создания цивилизованного рынка продукции птицеводства в стране.

In article questions of state regulation and planning of the market of production of poultry farming in modern conditions are considered. Necessity of use of an available arsenal of methods of state regulation for creation of the civilised market of production of poultry farming in the country is proved.

Ключевые слова: государственное регулирование, планирование, продукция птицеводства, протекционизм.

Keywords: state regulation, planning, poultry farming production, protectionism.

В странах с развитой рыночной экономикой ни одно предприятие, занимающееся выращиванием продукции птицеводства, не обходит-

ся без государственного управления производством и ее реализацией. Эта деятельность способствует тому, что предприятие может обеспечить стабильность производства и реализации продукции птицеводства. Основная задача государственного управления состоит в том, чтобы обеспечить оптимальную пропорциональность развития производства на основе обоснованного рационального использования трудовых, материальных, технических и финансовых ресурсов. Государственное управление – это совокупность действий по разработке научно обоснованных показателей, технико-экономическому анализу и контролю их выполнения на основе современных аналитических методов и компьютерной обработке производственно-экономической информации.

В первоначальный период реформирования экономики считалось, что государственное управление и рынок несовместимы. Многие промышленно развитые страны, проводя протекционистскую политику в интересах различных отраслей экономики, в том числе и птицеводческой, по сути дела осуществляют государственное управление. Реализация такой поли-

тики требует привлечения на эти цели государственных ресурсов для проведения аграрной политики и развития инфраструктуры рынка, а также проведение социальной политики, направленной на повышение доходов населения и рост платежеспособного спроса населения. Рыночным структурам проведение таких масштабных мероприятий не под силу. Именно государство своими действиями может создавать необходимые условия для функционирования различных отраслей АПК. Л. Эрхард писал: «было бы опять-таки неправильно характеризовать свободное хозяйство, или лучше сказать, рыночное хозяйство, как бесплановое или анархическое, при такой форме экономики все ощутимее стремление к планированию, в нынешних условиях существует необходимость того, чтобы государство, планируя и регулируя, ставило перед экономикой цели и вырабатывало руководящие принципы хозяйственной политики». Эти слова были написаны в период, когда экономика Германии находилась в тяжелейшем, критическом состоянии и на период восстановления народного хозяйства требовалось повысить роль государственного регулирования в экономике.

Во многих научных трудах даются «стандартные» обоснования государственного вмешательства в аграрную экономику, которые можно разделить на две группы. Доводы первой группы базируются на специфических особенностях сельскохозяйственного производства и социально-экономической структуры аграрного сектора, которые устанавливают узкие рамки его прямому частнокапиталистическому регулированию. Доводы второй группы связаны с несовершенствами рыночного механизма. С учетом современ-

ной концепции многофункциональности сельского хозяйства можно выделить четыре категории аргументов обоснования государственной поддержки аграрного сектора:

во-первых, связанные с продовольственной безопасностью страны;

во-вторых, определяемые ценами и доходами в сельском хозяйстве;

в-третьих, природоохранные;

в-четвертых, диктуемые необходимостью развития сельских территорий.

Первую категорию аргументов отстаивают многие отечественные экономисты, несмотря на то, что данная точка зрения не является бесспорной. Важнейшими целевыми функциями сельского хозяйства являются как производство продукции, так и обеспечение продовольственной безопасности, уменьшение рисков, связанных с возможной нехваткой продовольствия в будущем.

Для достижения этой цели существуют как минимум две альтернативы: самообеспечение и поддержка отечественных сельхозпроизводителей; создание страховых запасов, в том числе за счет импорта. Согласно теории сравнительных преимуществ, экономическая целесообразность требует, чтобы страна экспортировала те товары, по которым она располагает относительными преимуществами и импортировала все другие. Мировая торговля расширяется при отсутствии торговых барьеров, что позволяет использовать преимущества каждой страны и повысить общее экономическое благосостояние в мире. Крупные размеры импорта аграрной продукции могут стимулировать экспорт промышленных товаров в другие страны. В условиях растущей мировой интеграции участие в товарообмене является важным фактором

политической и экономической значимости государства.

Однако такой вывод неоправдан, так как доказано, что ориентация аграрной политики на импорт сельхозпродукции в долгосрочном аспекте нецелесообразна. Если импорт превышает 20%, то прекращается эффект кумуляции, то есть отрасль не в состоянии воздействовать на остальную экономику в сторону поддержания ее роста.

Аргументы второй группы, относящиеся к проблеме цен и доходов в сельском хозяйстве, также не являются бесспорными. Специфические черты данной отрасли обуславливают нестабильность цен на сельхозпродукцию (а значит и доходов ее производителей) в краткосрочном периоде и углубление диспаритета цен и доходов – в долгосрочном. Ученые объясняют краткосрочную нестабильность цен слабой их связью с издержками производства (расчет которых в сельском хозяйстве крайне сложен) и зависимостью как от изменчивого предложения, определяемого природными, погодными условиями, так и жесткого спроса. Поскольку денежные поступления в сельское хозяйство изменяются в обратной пропорции к выходу продукции, то нестабильность цен должно корректировать государство в интересах защиты доходов аграриев, чтобы не нарушалась сбалансированность финансов и не снижалась покупательная способность сельхозпроизводителей. В долгосрочном же периоде доходы сельхозпроизводителей снижаются по сравнению с получаемыми в других секторах экономики. В такой ситуации государственное вмешательство необходимо для восстановления справедливости.

Ситуация с абсолютным паритетом цен и доходов возможна только

в условиях совершенной конкуренции на всех рынках агробизнеса, чего в реальной жизни нет, а следовательно, 100-процентный ценовой паритет практически исключается. К тому же современная промышленность использует сложные технологии, что предопределяет высокие требования к квалификации работников. По этой причине в отраслях I и III сфер АПК затраты на труд, технику растут быстрее, чем в сельском хозяйстве, следовательно, и цены на промышленную продукцию повышаются стремительнее, чем на аграрную, при том что доля фермеров в цене конечного продукта постоянно снижается.

Многие экономисты считают, что издержки на осуществление государственного регулирования цен и сельскохозяйственных доходов – это плата общества (государства) за стабильность на продовольственных рынках. Без государственной поддержки цены были бы подвержены значительным колебаниям, тем самым был бы подорван производственный потенциал сельского хозяйства, товаропроизводители не смогли бы вести расширенное воспроизводство, под угрозой была бы поставлена продовольственная безопасность страны.

Две следующие группы аргументов (природоохранные и связанные с развитием сельских территорий) наиболее полно свидетельствуют в пользу государственного вмешательства в аграрные отношения. Во многих странах сохранение значительной части биологических видов, находящихся под угрозой вымирания, полностью зависит от состояния сельскохозяйственного ландшафта. А сельскохозяйственный ландшафт и сельхозпроизводство характеризуются большой степенью совместимости, даже при том, что эта отрасль является одним

из основных загрязнителей окружающей среды в современном мире. Отрицательные внешние эффекты возникают в процессе деятельности сельхозпроизводителей как ее побочный результат.

Когда рыночная цена товара не включает в себя издержек внешнего эффекта, у производителей нет необходимости и стимулов к переходу на технологии, благотворно влияющие на окружающую среду. Обычно нежелательные ситуации пытаются изменить административными мерами (запреты и ограничения на использование ресурсов) и экономическими инструментами (через налоги, субсидии), которыми располагает государство.

Приведенные аргументы в защиту государственного регулирования производства достаточно объективны, поскольку связаны с особенностями и проблемами функционирования этого сектора в рыночных условиях. Однако нельзя не отметить влияния на этот процесс еще одной группы факторов, а точнее, группы «интересов». На практике разработка и реализация мероприятий государственного регулирования сельского хозяйства осуществляется через политические и бюрократические институты общества.

Действительно, формирование агропродовольственной политики на всех уровнях государственной власти подвержено сильному влиянию тех, кто, являясь главными действующими лицами в выработке и проведении конкретных мероприятий и программ государственного регулирования сектора, прямо или косвенно выигрывает от этого регулирования. Прежде всего, это политики, голосующие в законодательных органах за меры поддержки аграрного сектора. Аграрное

лобби, обычно хорошо организованное и пользующееся сочувствием в обществе, умело вставляет вопросы аграрной поддержки в голосуемые пакеты.

На управленческие решения в сфере производства продукции птицеводства существенное влияние оказывают нормативно-правовые акты, принятые в последнее время. Так, принятый в 2006 г. ФЗ № 269 «О развитии сельского хозяйства» и ряд других нормативных документов, предусматривают целый ряд мероприятий по реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. В этих документах прописаны меры, направленные на создание условий для формирования продуктовых рынков сельскохозяйственной продукции, а также определяются пределы вмешательства государства в производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции, способы прямого или косвенного воздействия на ценообразование. Кроме того, государство выступает гарантом реализации сельскохозяйственной продукции отечественного производства.

Нашими исследованиями установлено, что для решения выявленных проблем в птицеводческой отрасли существует достаточно широкий арсенал методов регулирования, который тоже можно условно разделить на организационные и экономические методы регулирования (рисунок 1). Таким образом, государство должно взять на себя разработку и осуществление ценовой и налоговой политики, контроль за соблюдением правил торговли, организацию информации о рынках сельскохозяйственной продукции. В конечном счете, его задача



Рисунок 1 – Классификация методов государственного регулирования рынка продукции птицеводства

– создать цивилизованный рынок страны. Следует обратить серьезное внимание на развитие рыночной инфраструктуры, обеспечивающей эффективное продвижение товара от производителя до потребителя, отрегулировать экономические и правовые отношения партнеров, создать условия для интеграции сельского хозяйства с промышленностью и торговлей. В птицепродуктовом подкомплексе структурная организация рынков должна проводиться через координацию деятельности субъектов рынка и объединение их усилий посредством создания различных союзов и ассоциаций. Формы такого синтеза не могут быть раз и навсегда застывшими. Они неизбежно будут меняться в связи с изменяющи-

мися условиями производства от простой кооперации сельскохозяйственных, торговых, перерабатывающих предприятий до их полного организационно-хозяйственного слияния, установления общности экономических интересов взаимодействующих коллективов.

Необходимость государственного вмешательства в функционирование аграрного сектора не только обосновывается объективными факторами, но еще и поддерживается субъективным мнением, а также группами интересов, которые довольно удачно прикрывают свою личную заинтересованность общественными потребностями.

Развитие рыночных отношений поставили перед всеми участника-

ми рынка продукции птицеводства новые задачи. Для товаропроизводителей они заключаются в необходимости самостоятельного выбора направлений своей производственной деятельности и наиболее выгодных каналов реализации продукции птицеводства. Это позволяет им выживать в условиях рыночной экономики. Решение этих вопросов требует определенных знаний функционирования рынка продукции птицеводства, умение приспосабливаться к его требованиям, а также по возможности владения набором необходимых инструментов, воздействующих на складывающуюся на нем ситуацию.

На территории Калининградской области более 12 лет действует Федеральный закон №13 «Об Особой экономической зоне в Калининградской области» (далее – ОЭЗ), который определяет правовые и экономические основы функционирования предприятий в Калининградской области, учитывая ее специфическое географическое положение и значение для национальных интересов России.

Для защиты местных производителей сельскохозяйственной продукции постановлением Правительства Российской Федерации от 14 июля

2000 года №526 установлены количественные ограничения на отдельные виды товаров, ввозимых из других стран в область. Помещать под режим свободной таможенной зоны товары, ввозимые на территорию области сверх установленных количеств, запрещено. В соответствии с постановлением ограничения в первую очередь направлены на поставки мяса крупного рогатого скота, свинины, мяса птицы и других продуктов питания.

Следует отметить, что за период рыночных преобразований область стала крупнейшим импортёром, занимая до 10% в структуре импорта мяса птицы в Россию. Ёмкость рынка мяса птицы Калининградской области насыщена, при этом предложение часто превышает потребительский спрос. Учитывая, что импорт мяса птицы не сокращается, рыночные ресурсы мяса птицы в 2007 году увеличились до 80 тыс. т, или на 9% (табл.1).

Рациональная норма годового потребления мяса и мясных продуктов составляет 70-75 кг на человека. ГУ НИИ питания Российской академии медицинских наук рекомендует следующее соотношение питания по видам: говядина – 36,4%, свинина – 33,4%, баранина – 10,6%, мясо птицы

Таблица 1 – Баланс мяса птицы в Калининградской области, тыс. т

	Годы		
	2006	2007	2008
Запасы на начало года	3,2	2,4	3,9
Производство	17,5	14,8	16,1
Импорт	62,7	70,2	60,2
Итого	83,4	87,4	80,2
Экспорт	41,9	45,4	42,7
Потребление	39,1	38,1	33,7
Запасы на конец года	2,4	3,9	3,8
Итого	83,4	87,4	80,2
Произведено на душу населения, кг	18,8	15,7	17,2
Потреблено на душу населения, кг	41,7	40,4	35,0

– 17,6%.

В целом производство и потребление мяса птицы в Калининградской области за последние годы увеличилось. Существующая и научно-обоснованная норма и структура продукции рынка мяса в определенной степени различаются. Так, за последние годы душевое производство мяса птицы в области достигло 17,2 кг, а потребление отечественного и импортного мяса птицы составило 35,0 кг или превышает в 2,7 раза рекомендуемую норму, при этом за счет отечественных производителей потребность в мясе птицы удовлетворяется на 132,3%.

Несмотря на то, что среднечеловеческое производство и потребление мяса птицы в Калининградской области в два с лишним раза выше рациональных норм, в регион ежегодно импортируется 60-70 тыс.т. Импортная продукция птицеводства часто завозится с целью реэкспорта и реализации по демпинговым ценам. Все эти факторы в совокупности с несовершенным законодательством отрицательно влияют на развитие регионального рынка продукции птицеводства.

Анализ данных ввоза мяса птицы на территорию Калининградской области в режиме свободной таможенной зоны показал, что установленные квоты на ввоз мяса птицы были значительно превышены, что можно объяснить серьезными разногласиями между требованиями федеральных и региональных нормативно-правовых актов, а также отчасти аспектами недобросовестной конкурентной борьбы за потребительский рынок мяса птицы в регионе.

Превышение ввоза мяса птицы над установленными квотами обусловлено тем, что в Калининградской области квота на ввоз мяса птицы в

таможенном режиме свободной таможенной зоны установлена не на все мясо птицы, а только на некоторые виды мяса (установлена на часть кодов ТН ВЭД России товарной позиции 0207). В то время как квота на ввоз мяса птицы, установленная в рамках специальной защитной меры постановлениями Правительства Российской Федерации, регулирующими импорт мяса птицы на территорию Российской Федерации в таможенном режиме для внутреннего потребления, ограничивает ввоз всего мяса птицы (установлена на все коды ТН ВЭД России товарной позиции 0207).

Таким образом, при наличии квоты на ввоз мяса птицы, действующей в Калининградской области по наиболее часто ввозимым видам мяса – код ТН ВЭД России 0207142000 (половины или четверти части тушек курицы) и 0207146000 (ножки курицы и куски из них), участниками ВЭД мясо птицы ввозилось в основном по коду 0207147000 (прочие части тушек курицы), в отношении которого квота на ввоз в Калининградскую область не была введена.

Ввезенное в Калининградскую область мясо птицы подвергалось переработке, продукты переработки вывозились на остальную территорию Российской Федерации в таможенном режиме выпуска для внутреннего потребления из режима свободной таможенной зоны как товары, произведенные в ОЭЗ, – без уплаты таможенных платежей (кроме таможенных сборов) и без применения мер экономической политики (мер по нетарифному государственному регулированию внешнеторговой деятельности), то есть без учета квот на ввоз мяса птицы, действующих на всей территории Российской Федерации.

Товар считается произведенным в ОЭЗ, если величина добавленной стоимости его обработки (переработки) составляет не менее 30%, и его обработка (переработка) влечет за собой изменение кода товара по таможенной классификации. Порядок определения происхождения товаров из ОЭЗ в Калининградской области был определен распоряжением администрации Калининградской области и Государственного таможенного комитета Российской Федерации от 31 декабря 1998 года №296-р/01-14/1365, в соответствии с которыми происходящими из ОЭЗ в Калининградской области считаются товары, полностью произведенные или подвергнутые достаточной переработке на территории ОЭЗ.

Основной объем мяса птицы на территорию ОЭЗ в Калининградской области сверх квот был ввезен ООО «Продукты питания Калининград». В 2003 году ООО «Продукты питания Калининград» ввезло мяса птицы на территорию ОЭЗ в Калининградской области в объеме 47,9 тыс. т (50,4% от общего объема ввоза всеми участниками ВЭД мяса птицы на территорию ОЭЗ в Калининградской области в таможенном режиме свободной таможенной зоны) без уплаты 11 млн. долл. США таможенных пошлин и других платежей, взимаемых при таможенном оформлении в случае ввоза этого мяса в таможенном режиме выпуска для внутреннего потребления; в 2004 году – 54,5 тыс. т (40,6%) без уплаты 13,7 млн. долл. США таможенных пошлин и других платежей; за I полугодие 2005 года – 35,1 тыс. т (39,5%) без уплаты 9,1 млн. долл. США таможенных пошлин и других платежей. Ввезенное ООО «Продукты питания Калининград» на территорию Калининградской области мя-

со птицы подвергалось переработке, то есть использовалось в качестве сырья.

Для глубокой переработки в качестве сырья в производстве, как правило, используется мясо птицы, ввозимое по коду ТН ВЭД России 0207141000 (части тушек курицы, обваленные). В 2003 году по коду 0207141000 было ввезено ООО «Продукты питания Калининград» на территорию ОЭЗ в Калининградской области 1,2 тыс. т мяса птицы, что составило 2,5% от общего объема ввезенного ООО «Продукты питания Калининград» мяса птицы, используемого в качестве сырья; в 2004 году – 2,3 тыс. т (4,3%) и в I полугодии 2005 года – 1,4 тыс. т (4,1 процента).

Наибольший удельный вес в составе ввезенного ООО «Продукты питания Калининград» на территорию ОЭЗ в Калининградской области мяса птицы, используемого в качестве сырья, занимало мясо птицы, ввезенное по коду ТН ВЭД России 0207147000. В 2003 году по указанному коду ООО «Продукты питания Калининград» ввезло на территорию ОЭЗ в Калининградской области 38,9 тыс. т мяса птицы, что составило 81,1% от общего объема ввезенного ООО «Продукты питания Калининград» мяса птицы, используемого в качестве сырья. В 2004 году – 41,4 тыс. т (75,9%) и в I полугодии 2005 года – 28,2 тыс. т (80,4 процента).

Таким образом, ООО «Продукты питания Калининград» мясо птицы ввозило в основном в виде задних половин тушек (код ТН ВЭД России 0207147000), в отношении которых квота на ввоз в Калининградскую область не была введена. В дальнейшем задние половины тушек разделялись на две части для получения окорочков, ввоз которых в Калининград-

скую область был ограничен квотой (код ТН ВЭД России 0207146000).

Внеквотный завоз мяса птицы в виде мяса птицы с приправами через ОЭЗ в Калининградской области вносит существенные искажения в формирование баланса спроса и предложения мяса птицы и ставит под угрозу достижение основной цели нетарифного регулирования импорта мяса птицы - создание стимулов для развития отечественного производства.

Как уже было рассмотрено выше, импортные товары считаются подвергнутыми достаточной переработке на территории ОЭЗ в Калининградской области при одновременном выполнении следующих условий: изменение классификационного кода товара по ТН ВЭД России и наличие доли добавленной стоимости переработки не менее определенной величины. Добавленная стоимость обработки (переработки) товаров на территории ОЭЗ рассчитывается по формуле:

$$A_{\text{ц}} = (P_{\text{ц}} - P_{\text{ст. имп.}}) / P_{\text{ц}} \times 100\%,$$

где $A_{\text{ц}}$ – добавленная стоимость;

$P_{\text{ц}}$ – стоимость товара, произведенного на территории ОЭЗ, на условиях франко-завод изготовителя;

$P_{\text{ст. имп.}}$ – таможенная стоимость комплектующих, не происходящих с таможенной территории Российской Федерации и выпущенных на таможенной территории Российской Федерации в свободное обращение.

Расчет добавленной стоимости переработки сырья в готовую продукцию производится экспертной организацией, исходя из максимальной таможенной стоимости импортного сырья и стоимости готового изделия на условиях франко-завод изготовителя. Следует отметить, что ни в

одном нормативном документе способ расчета стоимости готового изделия на условиях франко-завод изготовителя не регламентирован, что дает участникам ВЭД возможность производить расчет по своему усмотрению. Таможенные органы руководствуются письмом Государственного таможенного комитета Российской Федерации от 23 декабря 1997 года №07-10/24929 «О порядке определения происхождения товаров из ОЭЗ в Калининградской области», которое определяет понятие «стоимость товара, произведенного на территории ОЭЗ в Калининградской области на условиях франко-завод изготовителя» как сумму фактической себестоимости и прибыли производителя. В свою очередь, участники ВЭД стоимость готового изделия на условиях франко-завод изготовителя рассчитывают по плановой калькуляции, при этом не всегда отражая реальную стоимость готового изделия.

Ярким примером тому является рассмотренный выше расчет ООО «Продукты питания Калининград» доли добавленной стоимости переработки по мясу цыплят с приправами. Пользуясь отсутствием регламентированного порядка расчета стоимости продукции на условиях франко-завод изготовителя, искусственно завышая затраты по переработке мяса, ООО «Продукты питания Калининград» получило долю добавленной стоимости переработки по мясу цыплят с приправами более 50%, в то время как реальная доля добавленной стоимости по данному виду продукции не более 20 процентов.

Так, при производстве куриного фарша используется дешевое сырье (куриные carcasses, спинки, гузки), цена поставки которого из стран дальнего зарубежья составляет от 0,6 до 0,75

долл. США за килограмм. Несмотря на то, что код ТН ВЭД России готовой продукции (куриного фарша) не изменяется на уровне первых четырех знаков, в соответствии с законом ввоз продукции на остальную территорию Российской Федерации осуществляется без уплаты таможенных пошлин, так как выполняется требование о 30% добавленной стоимости. С учетом цены сырья в среднем от 16 до 20 рублей за килограмм 30% добавленной стоимости составляют всего от 5 до 6 рублей. Калининградский фарш, который в настоящее время вывозится в Россию в виде куриного фарша со специями, из-за минимальных затрат на его производство и отсутствия таможенных платежей очень дешев, что не позволяет птицеводческим предприятиям Российской Федерации развивать производство данной продукции на остальной территории страны.

Таким образом, таможенные органы, осуществляя таможенное оформление при вывозе товаров с территории ОЭЗ в Калининградской области, исчисляют сборы за таможенное оформление с таможенной стоимости груза на условиях франко-завод изготовителя. Однако ни в одном нормативном документе методика расчета стоимости товара на условиях франко-завод изготовителя не регламентирована, что приводит к

неоднозначному толкованию данного понятия как таможенными органами, так и участниками ВЭД. Несовершенство действующего законодательства в области регулирования ввоза мяса птицы на территорию ОЭЗ в Калининградской области привело к тому, что режим нетарифного регулирования импорта мяса птицы (квотирование ввоза мяса птицы на территорию Российской Федерации), установленный постановлениями Правительства Российской Федерации, практически не соблюдался.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Арутюнян А.Г. *Развивать фирменную торговлю продукцией птицеводства* // АПК: экономика, управление. 2009. – №3.
2. Арутюнян А.Г. *Повышение конкурентоспособности производства мяса птицы в Калининградской области за счет внедрения инновации* // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2009. – №17.
3. Арутюнян А.Г. *Развитие российского рынка птицы* // Человеческое измерение кризисного проявления глобализации в полиэтническом регионе / Материалы Международной научно-практической конференции; Институт Дружбы народов Кавказа. – Ставрополь: РИО ИДНК, 2009.



Коваленко П.П.
аспирант,
Институт Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

СОДЕРЖАНИЕ СОВРЕМЕННОГО КЛАССИФИКАТОРА КАТЕГОРИИ РИСКА В АГРАРНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Разработка классификации отраслевых категорий, в том числе сельскохозяйственных рисков, носит актуальный характер в силу того, что в качестве основания дробления всегда выступают критериальные аспекты современной управленческой теории и практики, включающей последние основополагающие труды научных исследователей. В статье представлена методика систематизации, позволившая произвести классификатор риска аграрной отрасли производства.

Working out of classification of branch categories, including agricultural risks, carries actual value, owing to that as the crushing basis criteria aspects of the modern administrative theory and the practice including last basic works of scientific researchers always act. In article the substantial bases of a technique of the ordering, allowed to make the qualifier of risk of agrarian branch of manufacture have been presented.

Ключевые слова: классификация риска в аграрном хозяйстве; отдельные виды риска; старая и новая концепции риск-менеджмента; управленческая политика и потенциальные возможности предприятия.

Keywords: risk classification in an agrarian economy; separate kinds

of risk; the old and new concept of risk-management; the administrative policy and potential possibilities of the enterprise.

Научно обоснованная классификация риска в сельском хозяйстве, как процедура подразделения рисков на конкретные группы по определенным критериям и основаниям, позволяет определить область каждого риска в их общей системе, создавая возможность для эффективного использования разработок концепции управления рисками. Свойства, по которым реализуются деление рисков на группы, должны удовлетворять критериям, связанным с целями классификации, которыми могут быть исследование сущности рисков, построение методик управления рисками, выработка номенклатуры страховых услуг, юридическая защита от последствий рисков и т.п.

В различных источниках предлагаются разные подходы к классификации рисков. Причем прямое рассмотрение в систематизированной форме регионального риска является затруднительным в силу ряда оснований:

От степени многообразия ситуаций и проблем, возникающих в хозяйственных единицах разного уровня с различными целями функционирования, происходит необходимость в

стремлении обозначать все виды источников неопределенности своим видом риска.

Многообразие рисков, появление их новых видов по мере экономического, социального, технологического развития аграрного производства.

Различие точек зрения и степени детализации приводит к использованию большого количества видов рисков.

Тесная взаимосвязь и возможность замещения рисков.

Так, В.В. Глуценко указывает, как отдельные виды риска рассматривают риски управления, к которым отно-

сят риск целеполагания, маркетинга, менеджмента. Так под «риском целеполагания» является возможность неправильного определения целей деятельности организации; «риск маркетинга» как возможность отклонений в результатах деятельности по причине не конкретного выбора методов достижения поставленных целей; «риск менеджмента», неясность действия, возможность неправильных действий в процессе достижения поставленных целей с использованием определенных в результате менеджмента маркетинга инструментов

Таблица 1 – Основные черты новой и старой парадигм риск-менеджмента*

Старая парадигма	Новая парадигма
Фрагментированный риск-менеджмент: каждый отдел самостоятельно управляет рисками в соответствии со своими функциями. Прежде всего, это касается бухгалтерии, финансового и ревизионного отделов	Интегрированный, объединенный риск-менеджмент: управление рисками координируется высшим руководством; каждый сотрудник организации рассматривает риск-менеджмент как часть своей работы
Эпизодический риск-менеджмент: управление рисками осуществляется тогда, когда менеджеры посчитают это необходимым	Непрерывный риск-менеджмент: процесс управления рисками непрерывен
Ограниченный риск-менеджмент: касается, прежде всего, страхуемых и финансируемых рисков	Расширенный риск-менеджмент: рассматриваются все риски и возможности управления ими в организации.

*составлена по материалам Economist Intelligence Unit, Managing Business Risks, 10

Опираясь на исследования П.О. Логинова, можно сформировать следующие основные виды рисков, присущих сельскохозяйственной деятельности: производственный риск, связанный с возможностью невыполнения фирмой своих договорных соглашений; финансовый (кредитный) риск, связанный с невыполнением организацией своих финансовых обязательств перед инвестором; инвестиционный риск, связанный с падением стоимости инвестиционно-

финансового портфеля.

Следует отметить, что также существует множество других альтернатив классификации сельскохозяйственных рисков. Так Й. Шумпетер выделяет два вида риска, – риск, связанный с возможным техническим нарушением производства, сюда же относится также опасность потери благ, порожденная стихийными бедствиями; риск, сопряженный с отсутствием коммерческого успеха. Исследователь Ю. Осипов различает три вида хозяйствен-

ного риска, свойственных аграрному производству – инфляционный, финансовый, операционный. В свою очередь С. Валдайцев разделяет риски на коммерческие и технические группы. Более подробная классификация рисков представлена в работе И.Т. Балабанова.

Самая значительная рискованная группа показана теми видами риска, которые руководитель сельскохозяйственного предприятия имеет право и возможность застраховать, а именно, риск утраты и гибели имущества, пожара, аварии, несчастного случая с работниками и т.п. При этом управленческая структура может только до некоторой степени переложить риск на другие экономические агенты.

Страховые риски в растениеводстве, в зависимости от источника опасности, следует разделять на две основные группы: риски, совмещенные с целевой деятельностью человека в процессе воспроизводства (производства и присвоения материальных благ), а также риски, связанные со стихийными явлениями природной среды.

Отраслевой риск отражает неясные тенденции, происходящие в конкретных отраслях.

Риск форс-мажорных обстоятельств – это риск стихийных бедствий, революции, войны, забастовки и т.д.

Промышленные риски – опасность нанесения ущерба предприятию третьим лицам вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. При этом к ним относят также опасность повреждения или утери производственного оборудования, транспорта, разгром зданий и сооружений в результате влияния внешних причин.

Организационный риск – риск,

обусловленный недостатками в аспекте решения организаторских вопросов и задач, в силу недостаточного уровня общей организованности, неэффективность маркетинговой деятельности и т.п.

Инвестиционный риск связан с возможностью не полного получения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов. Объектом риска в данном случае выступают имущественные интересы лица, осуществляющего вложение своих средств, то есть инвестора.

Далее следует выделить систематический (недиверсификационный) и специфический (диверсификационный) риск. Систематический риск, свойственный предприятию в целом или отдельному структурному подразделению, как правило, не поддающийся диверсификации. Данный тип риска определяется факторами, влияющими на все отрасли сельского хозяйства и предприятия: возможными политическими изменениями в регионе, стране и мире, инфляцией, экономическими колебаниями и т.д.

Несистематический риск чаще связан со спецификой развития конкретной организационно-хозяйственной единицы. Наиболее сложной оценкой является определение недиверсификационного риска, так как очень сложно прогнозировать вероятность возникновения и рисковые результаты.

В зависимости от этапа решения проблем можно выделить риск в сфере принятия решений и в сфере их реализации. Значительной особенностью этих рисков является то, что на стадии принятия решения можно внести корректирующие изменения и исправить неблагоприятное положение (так как решение возникающих задач только прорабатывается), тогда как

на стадии реализации гораздо труднее, либо невозможно что-либо предпринять.

К постоянным рискам относят те, которые непрерывно грозят аграрному хозяйству. Данная группа рисков является неотъемлемой характерной чертой большинства отраслей, причем наиболее ярким является пример производственного и экологического рисков.

По такому критерию, как степень допустимости, выделяют минимальный, повышенный (но еще допустимый), критический и катастрофический типы риска.

Минимально допустимый риск в сельском хозяйстве – это угроза полной потери средств от того или иного разработанного проекта или от деятельности в целом. В данном случае потери возможны, но размер их менее значителен в сравнении с ожидаемой полезностью.

Так повышенный риск превышает на определенную минимальную значимость, при этом его отрицательное воздействие становится более существенным и значительным.

Критический риск основан на возможности потери не только прибыли аграрным производителем, но и получением в меньшей степени планируемых поступлений. В данной ситуации хозяйствующие субъекты несут убытки в сумме всех затрат, т.е. данный риск характеризуется опасностью потерь, которые превышают ожидаемую прибыль и могут привести к невосполнимой утрате всех вложенных средств.

Катастрофический риск создает значительный дисбаланс в процессе развития отрасли и управления протекающими внутренними взаимодействиями. При этом происходит серьезное нарушение структуры и перемена

основных свойств управленческих систем и подсистем в сельском хозяйстве. В результате возникшие перемены порой приводят к существенным отрицательным последствиям, исправление которых является иногда нереальным.

По степени риска в сельском хозяйстве выделяются оправданный и неоправданный (правомерный и неправомерный) риски. Для разграничения правомерного и неправомерного рисков следует учесть то обстоятельство, что граница между ними в разных отраслях различна.

Схема классификации рисков в сельском хозяйстве и образующих их причин представлена в табл. 2. Необходимо отметить, что данная классификация в некоторой степени условна, так как провести жесткую границу между отдельными видами рисков не представляется возможным. Как правило, многие риски связаны между собой и изменения в одном из них вызывают изменения в другом, но все они, в конечном счете, влияют на результаты деятельности сельхозпредприятия и требуют управленческого учета.

Риск в аграрном хозяйстве – это экономическая категория, характеризующая сельскохозяйственную деятельность, связанную с последовательным ходом снижения неопределенности в принятии управленческих решений и совершаемых действий. При этом имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата: потерь и ущерба или выгоды, прибыли и иного эффекта.

Поведение любой сельскохозяйственной организации, как хозяйствующего субъекта, на потребительском рынке основано на добровольно определяемой и реализуемой на свой

Таблица 2 – Схема классификации рисков в аграрном производстве

Виды риска	Причины рискованной ситуации в отрасли
1	2
Политический	Забастовки, рабочие волнения, умножение транспортных тарифов, повышение цен на энергоносители, изменения системы налогообложения Официальное разрешение или запрещение движения капитала Взаимодействие с местными административными органами власти и др.
Экономический	Неплатежеспособность покупателей Процентный риск Инфляционный риск Соблюдение обязательств по возврату инвестиций Рост цен на сырьё и материалы, комплектующие, полуфабрикаты Невыплата дебиторами существенной части долга и процентов Переменчивость спроса Возникновение инновационной продукции Недооценка потенциалов конкурентов и т.п.
Производственно-технический	Неэффективное использование оборудования Устаревшая технология и ограниченность технологических изменений Значительная изношенность оборудования Простои оборудования (неплановые) Невыполнение плана ремонта и наладки оборудования Изменение, в сторону ухудшения, качества сырья и материалов и др.
Информационный	Неэффективность типа, объема, формы информации Нарушение защиты данных, утечка информации Аудиторский риск Ошибки в процессе диспетчирования производства и др.
Социальный	Отсутствие, либо слабая развитость социальной инфраструктуры Скрытая (латентная) безработица Отношения рабочих с управленческим персоналом Избыток либо недостаток рабочей силы Профессиональная непригодность и несоответствующая компетенция Нетрудоспособность Вредность производства
Экологический	Загазованность Вредность производства Чрезвычайные и аварийные ситуации Риск необратимых глобальных изменений в биосфере окружающей среды

страх и риск деятельности, учитывающую как потенциальные возможности предприятия, так и условия внешней среды. При этом, производственная деятельность субъектов сельскохозяйственной сферы сопровождается неопределенностью и риском, который проявляется в зависимости от динамичности факторов риска.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Указ Президента Российской Федерации. Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации. – Москва. – 3 июня 1996

года. – №803.

2. Совет Федерации Федерального собрания РФ «Аналитическое управление аппарата Совета Федерации». – Аналитический Вестник. – Актуальные проблемы развития агропромышленного комплекса России. – №17 (362). – М., 2008.

3. Глуценко В.В. Управление рисками. Страхование. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

4. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2008.

5. Балабанов И.Т. Р и с к - менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006.



Санков В.Г.
д.э.н., профессор,
зав. кафедрой,
Юфин Е.А.
аспирант,
Саратовский государственный технический университет,
г. Саратов

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЙНОГО ПОЛЯ «ЛОГИСТИКА» С ПОЗИЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

В статье рассматриваются проблемы эволюции понятийного поля «логистика» в контексте изменения механизмов развития экономики в историческом периоде с 1870 г. Прогнозируется отражение в понятийном поле «логистика» смещения акцентов управления с материальных потоков на потоки капитала, трактуемых в категориях синергетической парадигмы.

The problem of logistic conception evaluation with notions from the end of XIX century until now are considered. The accent displacement from material flow management to capital flow in synergetic paradigm for logistic conception are forecasted.

Ключевые слова: эволюция, понятийное поле, менеджмент, логистика, потоки ресурсов, потоки материалов, экономическая динамика, синергетическая парадигма.

Keywords: evolution, conceptual field, management, logistics, resources flows, materials flows, economic dynamics, synergetic paradigm.

Одной из сдерживающих проблем научной разработки логистической теории и применения ее на практике является своеобразная эклектичность ее понятийного аппа-

рата. Заимствование множества категорий из научных дисциплин, интегрируемых в процессе решения задач логистики, создает и путаницу в вопросе правильной идентификации научной области решаемых задач. Особенно часто смешиваемыми пространствами задач являются пространства логистики, менеджмента, инноватики, инвестирования, качества, надежности, рискологии и др. Часто определяющими в этом оказываются косвенные факторы. Например, математические методы отыскания оптимальных решений. Хотя последние длительное время развивались в рамках самостоятельной научной области.

Обозначивается ограниченность круга задач логистики объектным признаком (материальным и сопутствующим им потоками) отрицательно сказываются на возможностях ситуализации и выявления новых разрешающих возможностей логистики.

Для избежания путаницы и недоумений в ориентации «зачем и как решать логистические задачи?» сейчас и, особенно, в ближайшей перспективе важно четко разграничивать понятия поля «Логистика», как между собой, так и с понятиями других понятийных полей на основе классификационных отношений между ними.

Понятийное поле – это система,

которая состоит из:

- субстанции понятийного поля или понятий, прагматически ориентированных на решение задач одной-единственной с понятийным полем предметной области;

- структуры понятийного поля, или схемы классификационных отношений между прагматически ориентированными понятиями понятийного поля.

Движущей силой эволюции понятийных полей является стремление экономической науки разрешить ключевые противоречия между интересами субъектов деятельности или проблемы экономического роста, порождающие через причинно-следственные связи ключевые лимитирующие факторы экономического роста.

Понятийное поле «Логистика», начиная с 50-х годов XX-го века и по настоящее время интенсивно эволюционирует.

Субстанция понятийного поля «Логистика» составляется из понятий двух групп: нативной и ненативной.

Нативную группу образуют понятия: «логистика», «инновационно-предпринимательская логистика», «логистическая цепь», «материальный поток», «поток капиталов», «инновационно-логистическая сеть». С целью выделения понятийного поля «Логистика» из ставшего неэффективным для решения логистических задач понятийного поля «Менеджмент» проводится прагматическая ориентация нативных понятий.

Понятийное поле «Менеджмент», из которого выделилось понятийное поле «Логистика» к 50-х годам XX-го века, считается «материнским» по отношению к последнему. И, в свою

очередь, понятийное поле «Логистика» по отношению к понятийному полю «Менеджмент» – «дочерним».

К ненативной группе относятся понятия: «прогнозирование инновационно-предпринимательской логистики», «реинжиниринг логистической сети», «бизнес-модель инновационно-логистической сети» и другие. Прагматическая ориентация этих понятий проводится из нативных понятий, исходя из схемы классификационных отношений понятийного поля «Логистика».

Схема классификационных отношений понятийного поля «Логистика» строится на основе следующих схем:

- понятийного поля «Менеджмент» с функциональным, процессным и проектным (или системным) подходами к организации управления, сложившимися к началу 50-х годов XX-го века;

- составных частей понятийного поля «Менеджмент» – «Инновационный менеджмент», «Стратегический менеджмент», «Контроллинг», «Маркетинг», «Реинжиниринг», «Проектный менеджмент», «Менеджмент качества», находящихся в процессе эволюции с начала 50-х годов XX-го века по настоящее время.

Прародителем понятийных полей «Менеджмент» и «Логистика» является понятийное поле «Деятельность» с отношениями между элементами деятельности (субъектом, субъектным процессом, целью, предметом, объектом, объектным процессом, ресурсами и результатом деятельности), принимаемыми всеми его потомками-понятийными полями в качестве первичных классификационных отношений. Каждый отличается от другого из этих элементов своими первичными классификационными отношениями.

Первые четыре элемента образуют субъектную составляющую субстанции понятийного поля «Деятельность»: субъект, цель, предмет, субъектный процесс.

Субъект деятельности – это субъект, реализующий деятельность.

Цель деятельности – это то, на достижение чего направлена деятельность субъекта.

Предмет деятельности – назначение объекта деятельности, на котором достигается цель деятельности.

Субъектный процесс – это процесс, состоящий из действий субъекта, направленных на достижение цели деятельности.

Остальные четыре элемента образуют объектную составляющую субстанции понятийного поля «Деятельность»: объект, объектный процесс, результат и средства.

Объект деятельности – это объект, подвергающийся воздействию со стороны субъекта для придания ему свойств или создания условий для проявления его свойств, обеспечивающих выполнение им своего назначения.

Объектный процесс – это процесс по приданию требуемых свойств объекту деятельности при его создании, соответствующих предмету деятельности, или процесс создания условий, при которых проявляются уже имеющиеся свойства у объекта деятельности, соответствующие предмету деятельности.

Результат деятельности (или, точнее, результат процесса деятельности) – это достигнутое соответствие между предметом деятельности и целью деятельности на объекте деятельности.

Результат деятельности может быть:

- продуктом деятельности, если

указанное соответствие достигнуто в объектном процессе при создании объекта деятельности;

- услугой деятельности, если указанное соответствие достигнуто в объектном процессе при создании условий, необходимых для проявления имеющихся свойств объекта деятельности.

Средства деятельности – это исходные объекты, которые используются и/или расходуются субъектом в процессе деятельности.

Процесс деятельности состоит из субъектного и объектного процессов деятельности.

Опираясь на эти исходные (базовые), положения, проследим синхронную динамику эволюционно-циклического процесса развития экономики, инициируемого циклическим характером смены технологических укладов в свете теории «длинных волн» Н.Д. Кондратьев, и эволюции понятийного поля «Логистика», имеющего объективный характер «зеркального» отражения динамики предметного пространства.

Выстраивая логику адекватных изменений и развития понятийного поля «Логистика», можно, опираясь на нее, спрогнозировать его дальнейшую эволюцию. Прогнозирование эволюции понятийного поля «Логистика» необходимо для проведения системной увязки задач предметной области «Логистика» как между собой, так и с задачами других предметных областей. За ретроспективный базовый период для прогноза принимаются приведенные Ю.В. Гусаровым согласно методологии Н.Д. Кондратьева циклы:

- понижательная волна: с 1870-1875 до 1890-1896 гг.;

- повышательная волна: с 1890-1896 до 1914-1920 гг.;

- понижательная волна: с 1914-1920 до 1940-1946 гг.;
- повышательная волна: с 1940-1946 до 1966-1972 гг.;
- понижательная волна: с 1966-1972 до 1992-1998 гг.;
- повышательная волна: с 1992-1998 до 2018-2024 гг.

По Ю.В. Гусарову начало повышательной волны совпадает с моментом, при котором становится возможным рентабельное инвестирование капитала. Затем темп накопления капитала ослабевает и усиливается процесс рассеяния свободного капитала, что вызывает понижательную волну.

Понижательная волна обуславливает, с одной стороны, усиление поисков в области усовершенствования техники, с другой – восстановление процесса аккумуляции капитала, что создает предпосылки для новой повышательной волны на новой ступени развития производительных сил.

По данным литературных источников эволюционный цикл понятийных полей, сопровождая поиски в области усовершенствования техники, начинается с ослаблением накопления капитала и завершается в конце понижательной волны с восстановлением процесса аккумуляции капитала.

Исходя из сказанного, интересно, проанализировать эволюцию понятийного поля «Логистика» на понижательных волнах.

1. Конец эволюционного цикла понижательной волны (1890-1896 гг.).

Ключевым лимитирующим фактором экономического роста в сопряженном экономическом цикле является ограниченность материальных ресурсов. Этот фактор отражается объектной составляющей в субстанции понятийного поля «Деятельность».

Поэтому «начальный импульс» эволюции материнского для «Менеджмента» понятийного поля «Деятельность» можно отнести к 1890 году, когда французский социолог Эспинас в статье «Об основах технологии» впервые использовал термин «праксеология» для названия науки о рациональной деятельности как субъектно-объектной системы. Праксеологическая ориентация понятия «цель рациональной деятельности» соответствовала принципу рационального хозяйствования, согласно которому цель рациональной деятельности – это при заданных объемах ресурсов обеспечить максимальный доход или при заданных объемах ресурсов обеспечить минимальные затраты и как следствие – максимальные темпы накопления капиталов.

2. Эволюционный цикл понижательная волна (1903-1940 гг.)

Ключевым лимитирующим фактором экономического роста становится несогласованность действий персонала в направлении конечных результатов деятельности предприятий. В отклике на ключевой лимитирующий фактор экономического роста применяются понятия, относящаяся к субъектной составляющей субстанции понятийного поля «Деятельность».

Для обеспечения согласованных действий необходимо конечные результаты деятельности предприятия разделить на такие составные элементарные части, чтобы их можно было закрепить в виде соответствующих обязанностей за каждым членом персонала в отдельности.

Поэтому «вторым научным толчком» эволюции понятийного поля «Деятельность» можно считать изложение Тейлором своих взглядов в книгах «Управление предприятием» (1903 г.) и «Принципы научно-

го управления» (1911 г.). Смысл этих книг в эволюции понятийного поля «Деятельность» заключается в том, что с помощью нативного понятия «менеджмент» впервые из родительского понятийного поля «Деятельность» было выведено дочернее понятийное поле «Менеджмент». Менеджмент представляется системой с субстанцией отдельных элементарных функций, как элементарных соответствий «цель – предмет – субъект». Указанное соответствие не всегда удается выделить четко, что существенно ограничивает сферу эффективного применения функционального подхода к организации управления – «концепции рационалистической школы менеджмента».

Но для эволюционно - циклического подхода важно то обстоятельство, что впервые понятие «рациональная деятельность» было разделено на два понятия: «менеджмент», как субъектную составляющую, и «объект менеджмента», как объектную составляющую.

В значительной степени эта ограниченность функционального подхода была преодолена представителями классического направления в менеджменте. Важным научным итогом деятельности классиков является формулировка процессного подхода к организации управления, в котором менеджмент представляется системой с субстанцией отдельных элементарных управленческих действий, как элементарных соответствий «цель – предмет – субъектный процесс».

Прагматическая ориентация понятия «менеджмент» на основе функционального и процессного подходов к организации управления – представляет собой так называемую «закрытую систему».

«Система закрытая – система, элементы которой взаимодействуют

только друг с другом, не имея контактов с внешней средой».

Отклик на ключевой лимитирующий фактор в указанной прагматической ориентации оказался недостаточно эффективным, т.е. он был недостаточным для согласования действий персонала в направлении конечных результатов деятельности предприятий. Это привело к формированию системного подхода в середине XX столетия.

Прагматическая ориентация понятия «менеджмент» на основе системного подхода к организации управления – определяют, так называемую, «открытую систему».

«Система открытая – система, элементы которой (некоторые или все) взаимодействуют не только друг с другом, но и с внешней средой».

Характерная особенность открытой экономической системы состоит в том, что для каждой ситуации движущей силой ее развития является необходимость и стремление системы разрешить ключевую проблему своей нестабильности, порождаемую причинно-следственными связями ключевого функционального фактора нестабильности. Это принципиальное положение для объяснения эволюционно – циклического характера – развития экономической системы.

3. Эволюционный цикл понижающей волны (1960-1990 гг.)

В этот период усиливается инновационная деятельность и поиски в области вычислительной техники, что вызвало выделение из понятийного поля «Менеджмент» полей: «Логистика», – для сферы услуг; «Контроллинг», – для производственной сферы; «Инновационный менеджмент».

Для понятийных полей «Логистика» и «Контроллинг» характерно отражение ситуационного подхода к ор-

ганизации объектного процесса.

Ключевым лимитирующим фактором экономического роста в сопряженном экономическом цикле является изменчивость и неопределенность среды объекта менеджмента.

Однако, степень лимитирования ключевого фактора экономического роста существенно варьирует в зависимости от сферы деятельности: от минимальной – в сфере услуг (в основном во внешней составляющей среды объекта деятельности в «поле реального производства» и до максимальной – в сфере инновационной деятельности (в основном как во внешней так и во внутренней составляющих среды объекта деятельности и как «в поле реального производства», так и в «поле символического производства» по Бурдые.

На прагматическую ориентацию понятия «логистика» в значительной мере повлиял научно-технический прогресс вычислительной техники. Причина этого влияния заключается в том, что в объектном процессе, ориентированном на производство услуги, объект деятельности остается неизменным, а изменяются только условия проявления свойств объекта деятельности, которые поддаются формализации и моделированию. А это способствует эффективному применению математических методов в предмете «Логистика» с сопутствующим «втягиванием» ненативных понятий из понятийного поля «Математика» в понятийное поле «Логистика». Последнее, в свою очередь, иллюстрирует, как научно-технический прогресс в области вычислительной техники превратился в основной фактор эволюции понятийного поля «Логистика».

Прагматическая ориентация понятия «логистика» в данном эволю-

ционном цикле прошла три этапа эволюции:

- транспортный (60-70 гг. XX в.), сопряженный с понятийным полем «Менеджмент» при функциональном подходе к организации управления предприятием и при ситуационном подходе к объектному процессу деятельности как единому комплексу взаимосвязанных потоков материалов в производстве, хранении и транспортировании;

- ресурсный (70-80 гг. XX в.), сопряженный с понятийным полем «Менеджмент» при процессном подходе к организации управления предприятием и при ситуационном подходе к объектному процессу деятельности как единому комплексу взаимосвязанных потоков всех ресурсов предприятия: материальных, финансовых, трудовых, информационных;

- предпринимательский (от 80 гг. по настоящее время), сопряженный с понятийным полем «Менеджмент» при процессно-стоимостном подходе к организации управления предприятием и при ситуационном подходе к объектному процессу деятельности как единому комплексу взаимосвязанных потоков ресурсов в логистических сетях предприятий.

В данном эволюционном цикле под влиянием интересов субъектов инновационной деятельности эволюция понятийного поля «Инновационный менеджмент» осуществлялась методом «проб и ошибок».

Эти «пробы и ошибки» хорошо просматриваются путем сопоставления сопряжения понятия «инновация» по признаку – подход к определению инновации по Баеву и Шугурову с поколениями моделей инновационного процесса (таблица 1).

В ходе исторического прогресса в экономически развитых странах

применение моделей инновационного процесса первых трех поколений в эволюции понятийного поля «Инно-

вационный менеджмент» стало неэффективным.

Таблица 1 – Парные сопряжения " модель инновационного процесса – подход к определению понятия инновации" по поколениям понятийного поля "Инновационный менеджмент"

		Характеристика поколений модели инновационного процесса по Медынскому- Сурину	Характеристика подходов к определению понятия "инновация"
Характеристика парных сопряжений " модель инновационного процесса - подход к определению понятия инновации"	1 поколение (50-е годы)	Линейная модель «технологического толчка» с акцентом на технологические способности и возможности предприятия	«Инновация» при объектном подходе – прогрессивное новшество, т.е. идея или материальный объект, новые для экономической системы, принимающей и использующей их.
	2 поколение (60-е годы)	Линейная модель «рыночного вызова» с акцентом на потребности рынка	"Инновация" при объектно-утилитарном подходе – объект с новой потребительской стоимостью, основанной на достижениях науки и техники и способной удовлетворить общественные потребности с большим «полезным эффектом».
	3 поколение (70-е годы)	Интерактивная модель, состоящая из комбинации линейных моделей «технологического толчка» и «рыночного вызова» с акцентом на связи технологических способностей и возможностей предприятия с потребностями рынка	"Инновация" при процессном подходе - комплексный процесс, включающий в себя разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей – товаров, техники, технологии, организационных форм и т.д «Инновация» при процессно-утилитарном подходе – комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства.
	4 поколение (80-е годы)	Интерактивная сетевая модель с акцентом на параллельную деятельность интегрированных групп предприятий, внешние горизонтальные и вертикальные связи между ними	В рамках: – процессно-финансового подхода под инновацией понимается процесс инвестиций в новации, вложение средств в разработку новой техники, технологии, научные исследования; – объектно-финансового подхода инновация – материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т.п.

В модели четвертого поколения главными инициаторами инновационной деятельности становятся собственники капиталов «в сфере реального и символического производства» по Бурдье, для которых инновация становится услугой эффективного инвестирования их капиталов в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т.п.

Отклики прагматической ориентации ненативных понятий, соответствующие экономическим интересам собственников капиталов:

На первый план вышла среднесрочная (или в пределах жизненного цикла инвестиционного проекта) эффективность сетевой модели «открытой инновации».

«Перспективные стратегические планы отдельной организации перестали соответствовать потребностям хозяйственной практики. Появилось управление на основе гибких экстренных решений, позволяющее оперативно учитывать эти изменения в текущих решениях и обеспечивать необходимые практические действия». Стратегическое планирование замещается ситуационным управлением по целям.

На первом плане деятельности конкурентоспособность интегрированных групп предприятий. Конкуренция же между предприятиями группы является помехой. Маркетинг ориентируется на партнерские отношения в непрерывном процессе «определения и создания новых ценностей вместе с индивидуальными покупателями, а затем совместного получения и распределения выгоды от этой деятельности между участниками взаи-

модействия».

Начавшийся в 2008 году кризис мировой финансовой системы проходит в периоде повышательной волны больших экономических циклов по Н.Д. Кондратьеву, поэтому характеризуется краткостью депрессии экономической системы, вызванной рассеиванием потоков капиталов вне инновационной сферы с недостаточной концентрацией их в инновационной.

Однако, понятийное поле «Логистика» еще не созрело для эффективной постановки задач по концентрации потоков капиталов в инновационной сфере в направлении ослабления депрессии экономической системы. На предпринимательской стадии эволюции логистика как научная дисциплина субъектного процесса логистической деятельности «представляет собой, скорее, эклектику (т. е. соединение разнородных взглядов, идей и теорий) из ряда достаточно полно проработанных и поставленных дисциплин, например, таких, как организация перевозок, материально-техническое снабжение, и новых, связанных с информационно-компьютерными технологиями и т.д.».

Для эффективной постановки и решения задач по концентрации капиталов, в частности, в инновационной сфере необходимо слияние понятийных полей «Логистика» и «Инновационный менеджмент» в понятийное поле «Инновационно-предпринимательская логистика» с нативным понятием «поток капитала», процессно-стоимостным подходом к организации управления и ситуационным подходом к объектному процессу на основе сбалансированной системы показателей.

В авторской концепции понятие «капитал» имеет экономическое со-

держание в нетрадиционной синергетической парадигме, где различаются три состояния капитала: объективированное, стоимостное и субъективированное.

Капитал в объективированном состоянии – это ресурс деятельности человека.

Капитал в стоимостном состоянии – это средство в деятельности человека по обеспечению воспроизводства и возрастания стоимости путем взаимной конвертации разнообразных форм капитала. В финансовой отчетности бизнес-единиц различаются три группы форм стоимостного состояния капиталов: активы, обязательства и собственный капитал.

Капитал в субъективированном состоянии – это благо в деятельности человека по обеспечению реализации правовых отношений собственности (владения, распоряжения, пользования). Субъективированное состояние капиталов проявляется в доминирующей логике роста/развития бизнес-единицы. «Под доминирующей логикой понимаются основные знания и подходы, которыми руководствуется персонал компании, о том, как работает окружающий мир и как фирма конкурирует в этом мире, чтобы заработать деньги». Под бизнес-единицей понимается хозяйствующая структура, представляющая отдельную отчетность финансовой деятельности в государственные статистические и налоговые органы.

Поток капитала – это включение капитала в упорядоченные процессы воспроизводства и возрастания стоимости, реализации отношений собственности и движения в донорно-акцепторных связях между/внутри бизнес-единиц. Корреляционные взаимосвязи между потоками капиталов в донорно-акцепторных связях – не-

линейные.

Инновационно-логистическая сеть состоит из донорно-акцепторных связей с потоками капиталов внутри/между бизнес-единицами.

В инновационно-логистических сетях инновации, как результат инновационной деятельности, – это новые услуги, оказываемые собственникам капиталов по упорядочиванию потоков капиталов в объективированном, стоимостном и субъективированном состояниях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Мельников Г.П. Основы терминоведения. – М.: Изд-во ун-та дружбы народов им П. Лумумбы, 1991. – 116 с.
2. Гусаров Ю.В. Управление: адаптация к экономическим циклам. – Изд-во Саратовского университета. – 1994. – 110 с.
3. Ланге О. Оптимальные решения. Основы программирования. – М.: Прогресс. – 1967. – 285 с.
4. Веснин В. Р. Менеджмент. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 504 с.
5. Социологический энциклопедический словарь. – М.: НОРМА, 2000. – 488 с.
6. Социологическая энциклопедия: В 2 т. – М.: Мысль, 2003. – 1557 с.
7. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 295 с.
8. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Инновационный менеджмент: учебник для вузов. – М.: Высшее образование, 2007. – 505 с.
9. Сурин А.В., Молчанова О.П. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 368 с.
10. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений. – СПб: Питер, 2001.

– 384 с.

11. *Модели и методы теории логистики.* – СПб.: Питер, 2003. – 176 с.

12. Черемных О.С., Черемных СВ. *Стратегический корпоративный реинжиниринг: процессно-стоимостной подход к управлению бизнесом:* – М.: Финансы и статистика, 2005. – 736 с.

13. Каплан Роберт С, Нортон Дейвид П. *Организация, ориентированная*

на стратегию. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 416 с.

14. *Новейший философский словарь.* – Мн.: Книжный Дом. 2001. – 1280 с.

15. Хорин А.Н. *Финансовая отчетность организации: раскрытие основных форм отчетности //* Бухгалтерский учет. – 2001. – №8. – С. 57-62.

16. Чесбро Г. *Открытые инновации.* – М.: Поколение, 2007. – 336 с.



Тарасова Е.Г.
к.э.н., доцент,
Хворов О.В.
к.э.н., доцент,
Ладыженский К.Б.
к.э.н., доцент,
Саратовский государственный технический университет,
г. Саратов

УПРАВЛЕНИЕ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ ОПЕРАЦИЯМИ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАПАСОВ

В статье рассматривается методологический подход к управлению взаимодействием автотранспортных предприятий и клиентов при формировании необходимого уровня запасов.

This article includes the methodological approach to the transport enterprises and customers interaction management in the process of the necessary stock's level forming.

Ключевые слова: транспорт, логистика, управление, цепь, запас.

Keywords: transport, logistics, management, chain, stock.

Принятие управленческих решений на предприятии промышленности требует рассмотрения ряда дополнительных факторов. Предприятия промышленности являются объектами логистики специального класса и требуют комплексной оптимизации операций разработки, производства, продажи и использования продукции, оптимального управления запасами сырья, топливно-энергетическими ресурсами, предупреждение образования в технологических процессах производства источников, оказывающих вредное воздействие на окружающую среду, отходов и выбросов, обеспече-

ния надежности и безопасности логистических процессов с целью предотвращения аварий и снижения уровня риска. Управление предприятием требует применения принципов ресурсосбережения на всех стадиях производства и переработки. Логистические цепи предприятий промышленности, как правило, имеют большую длину, а структура производственных связей предприятий является стационарной и негибкой.

При оптимизации ресурсов в логистической системе такого предприятия, обладающей многоэлементной структурой со сложными взаимосвязями и процессами взаимодействия между элементами, руководство предприятия сталкивается с рядом проблем.

У предприятия ресурсы для ведения бизнеса, достижения стратегических, тактических или оперативных целей ограничены. Поэтому задача оптимизации ресурсов в логистической системе может быть сформулирована двояко:

1. При ограниченных ресурсах добиться глобального максимума векторной целевой функции (системы плановых показателей) логистической системы.

2. При запланированных значениях показателей логистической системы добиться совокупного минимума

используемых ресурсов.

Оптимизация ресурсов предприятия в логистическом процессе и выборе вариантов решений заключается в определении показателей, отражающих эффективность логистической системы, системы измерителей потребляемых ресурсов и способов оптимизации (вариантов решений при управлении потоками в логистической системе).

Стремясь оптимизировать ресурсы в логистической системе, предприятие сталкивается с многочисленными проблемами, связанными со следующими факторами:

- взаимозаменяемостью ресурсов;
- многокритериальным характером большинства задач оптимизации логистической системы;
- сложностью формализованного описания использования ресурсов, параметров оптимизации, целевых функций;
- неоднозначным выбором системы измерителей для оценки использования ресурсов;
- нелинейным характером зависимости использования одного ресурса от других;
- стохастическим и динамическим характером большинства параметров оптимизации и целевой функций;
- сложностью, большой размерностью и слабой формализуемостью объектов и процессов в логистической системе;
- сложностью моделирования объектов и процессов в логистической системе;
- высоким уровнем неопределенности и рисков в логистической системе.

Оптимизация ресурсов может осуществляться на разных уровнях иерархии логистической системы, одновременно должен быть выполнен

принцип глобальной оптимизации, т.е. локальные критерии оптимизации и принимаемые на их основе решения не должны противоречить глобальному оптимуму логистической системы в целом.

Для обеспечения предприятий различных отраслей экономики материальными ресурсами и формирования запасов этих ресурсов требуется эффективное транспортное обеспечение, которое служит органической частью всей логистической цепочки поставки ресурсов. Реализация логистической транспортной операции основана на развитии хозяйственных связей автотранспорта и клиентов и должна быть привязана к реальным условиям функционирования их экономики, учитывать интересы и производственно-экономические возможности, ориентироваться на экономический и социальный потенциал.

Интеграция рыночных субъектов в цепочку поставок способствует рационализации перевозок, создает возможность снижать транспортную составляющую в цене готовой продукции. Кроме того, транспорт позволяет реализовать интеграционное производственно-технологическое и социально-экономическое взаимодействие между участниками бизнес-процессов, повышать надежность связей клиентов (заказчиков) и предприятий автотранспорта, на долю которого в региональных перевозках приходится более 2/3 объемов перевозимых грузов.

В конечном итоге, хозяйственные связи транспортных предприятий и клиентов призваны поддерживать необходимую сбалансированность деятельности предприятий, поставляющих и потребляющих автотранспортные услуги. Цель управления хозяйственными связями в цепи

поставок – обеспечение сбалансированности интересов продавцов и покупателей автотранспортных услуг при стабильном, высокоэффективном интеграционном взаимодействии, которое в стратегическом плане усиливает возможности использования преимущества каждого из них для достижения высоких экономических результатов с минимальными издержками.

Исследование сложившихся в настоящее время хозяйственных связей, их форм и методов показало, что они недостаточны для взаимной увязки субъектов рынка – продавцов и покупателей автотранспортных услуг ввиду слабой ориентированности на общие цели и задачи участников цепей поставок, не акцентируют внимание на стержневых проблемах, характере его развития в среднесрочном и долгосрочном периодах.

Все эти негативные явления, в конечном счете, наиболее концентрированно выражаются в неостребованности значительной части парка автомобилей и ухудшении технико-эксплуатационных показателей их использования (например, на ряде предприятий автотранспорта время в наряде составляет менее семи часов, а выпуск на линию не превышает 50%). В то же время потребности предприятий малого и среднего бизнеса, индивидуальных предпринимателей в услугах автотранспорта удовлетворяются не в полной мере. Одной из причин сложившейся ситуации является недостаточно эффективная система материального обеспечения предприятий, в том числе и автотранспортных, материальными ресурсами, отсутствие действенной системы управления запасами. Для преодоления этих недостатков необходимо исследование факторов, влияющих на

формирование и использование запасов, определение резервов и условий рационального использования факторов производства (их комбинаций) на предприятиях с учетом воздействия микро- и макросреды.

Рассмотрим некоторые методические рекомендации по управлению процессом создания запасов на предприятии.

Необходимый минимальный объем материального ресурса может быть рассчитан на основе планов отгрузки материальных ресурсов и информации о необходимых страховых запасах для каждого момента времени. Он представляет собой сумму запланированных отгрузок и страхового запаса.

Минимально необходимый уровень запаса на складе показывает, какой уровень запаса, согласно запланированным отгрузкам, необходим для обеспечения основной функции управления запасами – обеспечение потребностей предприятия в материальных ресурсах. Снижение уровня наличного запаса ниже уровня необходимого минимального запаса означает недостаточность запасов для обеспечения стабильного удовлетворения потребности.

Минимально необходимый уровень запаса описывается множеством (1) и является результатом сложения множества планов движения ресурса $Dp(S)$ по определенному складу:

$$U_{mn} = \{t, V, dV\}, \quad (1)$$

где t – момент времени, для которого задан уровень;

V – уровень на данный момент времени;

dV – изменение уровня в данный момент времени.

$$U_{mn} = U Dp(S). \quad (2)$$

Для анализа (контроля) уровня запаса сравнивается уровень минимально-необходимого запаса и прогнозируемого наличного запаса.

Сравнение прогноза наличного состояния запасов и минимально необходимого уровня запасов позволяет выявить моменты, когда объем наличного запаса опустится ниже минимально необходимого уровня или ниже нуля.

В данном случае потребность будет обеспечена за счет страхового запаса, однако, надежность обеспечения потребности находится в этом случае под сомнением. Для повышения эффективности системы управления запасами необходимо обеспечить прогнозирование и выявление критических ситуаций нехватки запасов для обеспечения потребности с целью оперативного регулирования уровня запасов и графиков отгрузки.

Функция регулирования обеспечивает генерирование, анализ и принятие решения по корректированию сложившейся ситуации. Основанием для выполнения этой функции явля-

ются выявленные отклонения и вызвавшие их причины. Результатом функции являются скорректированные планы движения ресурсов, обеспечивающие достижение целевой функции управления запасами предприятия. Для генерации решений по корректировке планов движения производственных запасов необходим расчет эффективных уровней поставок. Декомпозицию и анализ функций управления запасами следует проводить на основании структуры управляемого объекта и процессов его жизненного цикла. Для этого рекомендуется систему складов представить как систему точек образования запасов (складов), а сами запасы – некоторым объектом управления. Процессы, связанные с запасами, определим как поступление, хранение и выбытие. При управлении запасами также возникает объект “Нормы”. Управление этим объектом рассматриваем в виде отдельной функции в рамках системы управления запасами. Другим объектом управления является система складов, которая определяется как некоторый набор складов с зарабо-



Рисунок 1 – Контекстная диаграмма модели функций управления запасами

танными связями между ними.

В рамках предприятия управление запасами осуществляется на всех уровнях: на уровне предприятия оптимизируются количество, расположение складов, пути перемещения ресурсов; на уровне каждого склада предприятия осуществляется управление поступлением ресурсов, хранением и выбытием. Основные функции управления запасами представлены на рисунке 1.

Как видим из диаграммы, входные информационные потоки содержат данные нормативного характера (нормы, инструкции, стандарты), информацию о фактическом движении ресурсов на складе и в производстве, на основании чего лица, принимающие решения, планируют перемещение ресурсов на предприятии согласно технологическим схемам производства.

Таким образом, рассмотренный методологический подход к управлению взаимодействием автотранспортных предприятий и клиентов при формировании необходимого уровня запасов позволяет улучшить транспортное обеспечение в цепи поставок, сократить издержки на формирование и поддержание материального обеспечения предприятий для реализации целей бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Васильев В. *Всерьез и надолго.* – *Автомобильный транспорт.* – 2005. – №3. – С. 22-27.
2. Ганишина Л.Н. *Стратегический анализ развития городского пассажирского транспорта.* – Ставрополь: *Диамант*, 2005. – 55 с.
3. Глухов А.К. *Оценка современного состояния и перспективы развития городского пассажирского транспорта Москвы: дис. канд. экон. наук.* – М., 2004. – 223 с.
4. Зенченко Е.А. *Разработка организационно-управленческой модели инвестирования в комплекс наземного пассажирского транспорта общего пользования: дис. канд. экон. наук.* – М., 2005. – 211 с.
5. Ильющенко И.Г. *Организационно - экономические основы системы управления транспортным комплексом: На примере городского пассажирского транспорта: дис. канд. экон. наук.* – Н. Новгород, 2004. – 166 с.
6. Буянов В.А., Фрисс Ю.В. *Опыт регионального управления пассажирскими перевозками.* – *Автомобильный транспорт.* – 2003. – №8. – С.17-18.



Пахомова А.В.
к.э.н., профессор,
Глушкова Ю.О.
аспирант,
Саратовский государственный технический университет,
г. Саратов

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ПОТОКОВ ГЛОБАЛЬНОЙ ЛОГИСТИКИ КАК ОТРАЖЕНИЕ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В МИРОВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОСТРАНСТВО

В статье рассматриваются методологические аспекты исследования динамики структуры потоков мировой торговли, отражающие глобальные процессы в экономике, показаны отличия внутренней логистики и международной.

In article methodological aspects of research of dynamics of structure of streams of the world trade, reflecting global processes in economy are considered, differences of internal logistics and international are shown.

Ключевые слова: мировая торговля, экспорт, импорт, логистическая система, газовое оборудование.

Keywords: world trade, export, import, logistical system, the gas equipment.

Дальнейшее развитие мировой торговли связано с решением проблемы выхода из кризиса, стабилизации экономики, поддержания устойчивого развития в течение длительного времени. Для этого необходимы не только рыночные регуляторы, но и влияние государства на формирование новых рыночных институтов, что оказывает серьезное воздействие на темпы роста экономики.

Воздействие глобальной логистики на воспроизводство в услови-

ях финансово-экономического кризиса становится все более осязаемым. В значительной степени это является результатом дальнейшей интернационализации хозяйственной жизни, углубления интеграционных тенденций в различных регионах земного шара, существенного повышения роли внешних факторов в национальном воспроизводственном процессе, изменения структуры и объемов мировой торговли, появления и быстрого распространения новых финансовых инструментов.

Рассмотрим динамику основных показателей российской экономики, отражающих, в определенной степени, интеграцию ее в мировое экономическое пространство. Летом 2007 г. российская экономика сохраняла высокие темпы роста при их некотором замедлении в августе по сравнению с маем-июлем. По оценке Минэкономразвития России, в августе 2007 г. прирост ВВП к соответствующему периоду 2006 г. составил 6,4%, а в целом за январь-август 7,7% (против 6,2% в январе-августе 2006г.) Прирост экспорта (в стоимостном выражении) в августе 2007г., по оценке Минэкономразвития России, после июльского ускорения вновь оказался примерно на июньском уровне, но продолжал существенно отставать от роста в 2006 г.

Таблица 1 – Внешняя торговля Российской Федерации со странами СНГ (в фактически действовавших ценах; млн. долларов США)

Страны	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Экспорт								
Всего	14530	13824	20498	29471	32627	42310	52661	69862
в том числе								
торговля со странами Ев- рАзЭС	5815	7974	11172	16335	17269	24091	32340	41137
Из общего объема экспорт по странам:								
Азербайджан	85,6	136	410	621	858	1381	1397	1991
Армения	127	27,5	126	135	191	392	656	696
Беларусь	2965	5568	7602	11219	10118	13099	17205	23604
Грузия	48,9	42,3	153	230	353	570	589	530
Казахстан	2555	2247	3279	4664	6524	8967	11920	13361
Киргизия	105	103	161	268	398	561	879	1311
Республика Молдова	413	210	306	372	448	664	870	1146
Таджикистан	190	55,9	128	183	240	378	607	794
Туркмения	93,1	130	222	242	224	229	384	810
Узбекистан	824	274	512	767	861	1087	1729	2068
Украина	7149	5024	7595	10770	12402	14983	16425	23551
Импорт								
Всего	13592	11604	13139	17713	18995	22374	29871	36598
в том числе								
торговля со странами Ев- рАзЭС	5128	6236	7528	10140	9181	12297	15426	18948
Из общего объема импорт по странам:								
Азербайджан	107	135	93,0	139	206	260	328	411
Армения	75,1	44,0	78,7	73,7	101	104	166	204
Беларусь	2185	3710	4880	6485	5716	6845	8879	10585
Грузия	57,9	76,6	84,2	107	158	70,8	61,2	48,3
Казахстан	2675	2200	2475	3429	3225	3840	4623	6370
Киргизия	101	88,6	104	150	146	194	291	492

внешняя торговля Российской Федерации со странами СНГ (табл.1).

Анализ структуры российского экспорта и импорта по странам мира показывает следующее. В 2008 г. в общем объеме экспорта России на долю Нидерландов приходилось 12,2%, Италии – 9,0%, Германии – 7,1%, Турции – 5,9%, Китая – 4,5%, Польши – 4,3%, Финляндии – 3,4%, Соединенного Королевства (Великобритании) – 3,2%, США – 2,9%, Франции – 2,6%, Японии – 2,2 %, Швейцарии – 2,1%. В импорте преобладали поставки из Китая – 13,0%, Германии – 12,8%, Японии – 7,0%, США – 5,2%, Италии – 4,1%, Республики Корея – 3,9%, Франции – 3,8%, Соединенного Королевства (Великобритании) – 2,9%, Польши – 2,6%, Финляндии – 2,5%,

Турции – 2,3%, Нидерландов – 1,8%.

В 2008 г. в общем объеме экспорта России на долю Беларуси приходилось 5,0%, Украины – 5,0%, Казахстана – 2,9%. В импорте преобладали поставки из Украины – 6,1% от всего объема российского импорта, Беларуси – 4,0%, Казахстана – 2,4%. В августе 2009 г. объем импорта составил 40,5 млрд. долл. США. Экспорт составил 26,9 млрд. долл., в том числе в страны дальнего зарубежья – 22,5 млрд. долл., в государства – участники СНГ – 4,4 млрд. долл. Импорт составил 13,5 млрд. долл., в том числе из стран дальнего зарубежья – 11,7 млрд. долл., из государств – участников СНГ – 1,9 млрд. долл. Распределение экспорта и импорта РФ по некоторым зарубеж

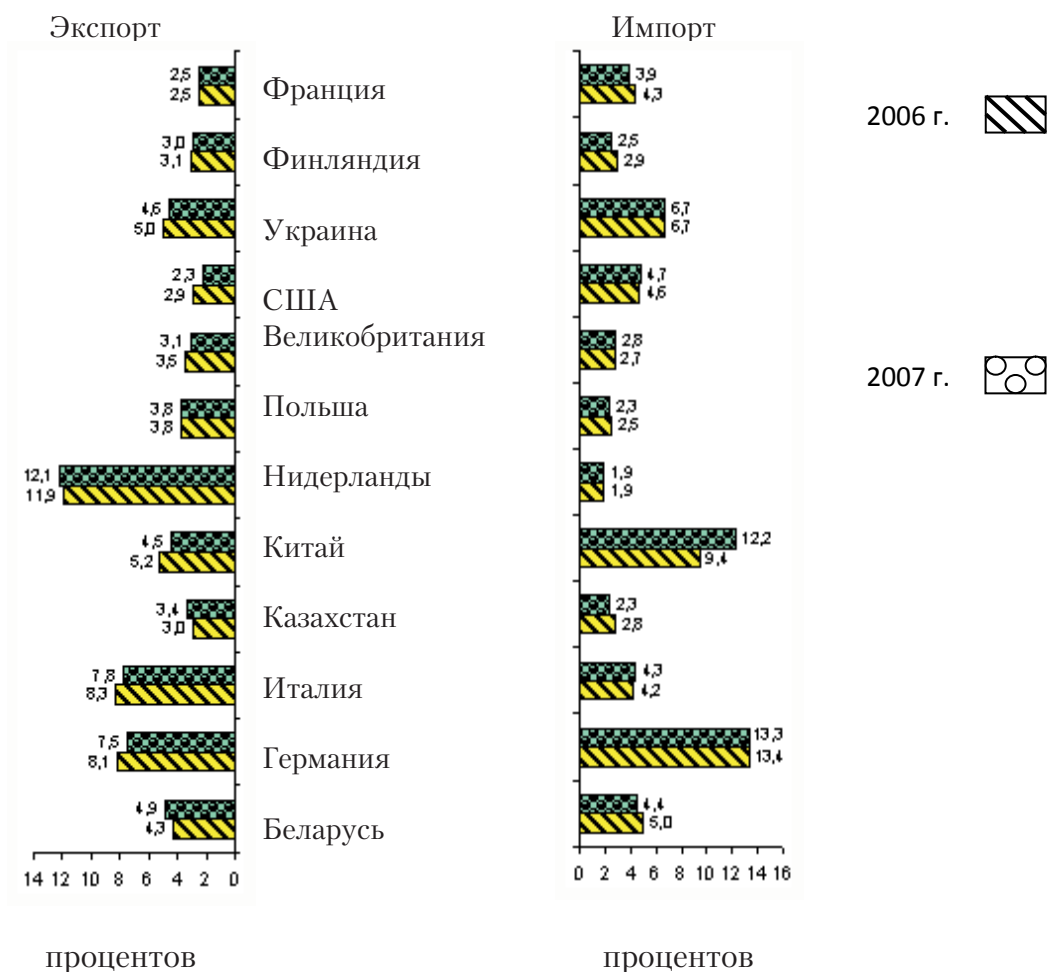


Рисунок 1 – Распределение экспорта и импорта по зарубежным странам

ным странам представлено на рис. 1.

Внешнеторговый оборот России, по оценке Минэкономразвития России (по методологии платежного баланса), в январе-августе 2007 г. увеличился по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 18,8 % (в январе-августе 2006 г. – на 28,9 %), в том числе со странами дальнего зарубежья – на 17,5 % (30,1 %), со странами СНГ – на 26,3 % (22,1 %).

В общем объеме товарооборота на долю экспорта приходилось 61,7 %, импорта – 38,3 %, что предопределило замедление темпов роста товарооборота России в результате существенного снижения темпов роста экспорта России (109,5 %).

Однако высокие темпы роста импорта (137,5%) предотвратили резкое замедление роста внешней торговли России. Сокращение положительного сальдо торгового баланса на 17,9% в январе-августе 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года произошло за счет опережающих темпов роста импорта над темпа-

ми роста экспорта. При рассмотрении данной тенденции следует отметить, что со странами дальнего зарубежья сальдо торгового баланса снизилось на 20,8%, со странами СНГ – увеличилось на 2%. В августе 2009 г. внешнеторговый оборот составил (в фактически действовавших ценах) 42,7 млрд. долл. США (1351,1 млрд. рублей), в том числе экспорт – 27,1 млрд. долларов (857,2 млрд. рублей), импорт – 15,6 млрд. долларов (493,9 млрд. рублей).

В январе-сентябре 2009г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России, 339,8 млрд. долл. США (57,4 % к январю-сентябрю 2008г.), в том числе экспорт – 208,2 млрд. долл. (55,7 %), импорт – 131,5 млрд. долларов (60,2%). Сальдо торгового баланса оставалось положительным, 76,7 млрд. долл. США (в январе-сентябре 2008г. – 155,0 млрд. долларов).

Динамика экспорта и импорта Российской Федерации (в процентах к декабрю 2007 г.) представлена на рис. 2.



Рисунок 2 – Динамика экспорта и импорта Российской Федерации, процент к декабрю 2007 г.

Проведенный авторский анализ динамики экспорта товаров из России за годы, предшествовавшие кризису, показал, что в 2005 г. экспорт составил 245,3 млрд. долл. США, увеличившись на 33,9% к уровню 2004 г. Товарный экспорт в страны дальнего зарубежья в 2005 г. составил 211,6 млрд. долл. США, в страны СНГ – 33,6 млрд. долл. США. Годовые темпы прироста экспорта составили 38,3% и 11,3% соответственно.

Необходимо отметить, что средне-годовые темпы прироста экспорта за последние пять лет составили 28,1% по сравнению с 4,5% в 1993-1999 гг.

В России глобальный финансовый кризис отразился в экономическом спаде, который оказался более глубоким, чем в большинстве стран. Внешнеторговый оборот России за январь-август 2008 г. составил 521, 1 млрд. долл. США, то за аналогичный период 2009 г. – 293,0 млрд. долл.

Тем не менее, стремление к стабильности и выживанию в конкурентной среде становятся важным побуждающим мотивом к выходу на мировые рынки, расширению международных операций, в том числе логистических. Это требует нового подхода к методам и способам осуществления операций в рамках логистических систем на основе внедрения международных стандартов функционирования логистики, интеграции российских предприятий в современную структуру мировой экономики.

Международная логистика отличается от внутренней большими объемами заказов, чем поставки по заказам на внутренние рынки; разнообразием международных рынков, вариантов доставки, посредников, условий платежа. Это подтверждается, например, опытом предприятий, производящих оборудование для автономного и ин-

дивидуального отопления и бытового газового оборудования. По мнению экспертов, в ближайшие 5 лет спрос на данное оборудование увеличится в среднем на 3-5%. А это означает, что потребность в оборудовании для газовой отрасли сохранится, причем не только внутри страны, но и за рубежом, если учесть перспективы строительства и эксплуатации международных газопроводов.

Несмотря на экономический кризис, сложившиеся в предыдущее десятилетие потоки экспортных товаров по направлениям и, в основном, по составу сохраняются, хотя интенсивность их уменьшилась.

Особенно следует отметить достаточно высокие темпы роста экспорта газа как в страны ближнего, так и дальнего зарубежья. Функционирование внутренних и международных газопроводов, необходимость их обслуживания требуют соответствующего оборудования, которое является одной из составляющих потока материальных ресурсов с предприятий – производителей газовой аппаратуры, в том числе одного из крупных предприятий региона – Саратовского завода ОАО «Газаппарат».

Востребованность (несмотря на кризисную ситуацию) газовой аппаратуры на российском и зарубежных рынках объясняется тем, что природный газ необходим для нормальной полноценной жизни общества. И ближайшие 10 лет, как минимум, появления достойных субститутов данного источника энергии не предвидится. Однако, приобретая газовое оборудование, нужно всегда обращаться лишь к надежным производителям, так как одновременно со своей полезностью и важностью газ является чрезвычайно опасным в использовании энергоресурсом. Это значит, что сохранить

свои деньги в будущем на бесконечных ремонтах и избежать риска для себя и окружающих даст возможность только применение газового оборудования высокого качества.

Сфера использования природного газа, а, следовательно, и газового оборудования сегодня очень широка. При помощи газа отапливаются дома, обеспечивается функционирование предприятий. Однако полноценную подачу газа всегда обеспечивают именно такие приборы, как регуляторы давления газа, пункты газорегуляторные шкафные (ГРПШ), пункты газорегуляторные блочные (ПГБ), транспортабельные котельные установки (ТКУ), фильтры газовые ФГ, узлы учета расхода газа (БУУРГ, ШУУРГ).

При выборе каждого из этих видов оборудования и формировании материального потока следует обратить внимание на многие факторы. В частности, материальную базу, уровень квалификации работников, известность на мировых рынках, накопленный хороший опыт, чем владеют в большинстве случаев только крупные предприятия. Такие предприятия представляют более широкий ассортимент выпускаемой продукции и позволяют выбрать нужный потребителю товар с необходимыми гарантиями качества. Как и любое промышленное оборудование, газовое оборудование обязано иметь все необходимые разрешения и пройти обязательную сертификацию в соответствии с ГОСТами.

Если типичное конвейерное оборудование не подходит по технологическим требованиям, заказчик ищет альтернативу. Нужно учитывать, что узлы расхода газа (БУУРГ, ШУУРГ), пункты газорегуляторные блочные и пункты газорегуляторные шкафные имеют множество свойств и отли-

чий, подходящих для разных отдельных случаев, а транспортабельные котельные установки (ТКУ) обладают вариативной мощностью. Известная и крупная компания-производитель имеет больше преимуществ для осуществления различных индивидуальных проектов, так как оснащена гораздо более совершенной производственной базой. В итоге полученным результатом работы будут в полной мере удовлетворены даже заказчики очень сложных проектов. Совокупность вышеуказанных доводов при выборе в итоге склоняет чашу весов в пользу крупных и надежных предприятий, так как экономия некоторой суммы денег в момент покупки может привести к многократно большим потерям в будущем.

Для того чтобы исследовать предпосылки логистизации процессов предприятия, реализующего внешне-торговые потоки газового оборудования, необходимо сначала рассмотреть состав материального потока.

В настоящее время отечественными производителями на российский рынок промышленного газового оборудования выпускается большое количество взаимозаменяемого оборудования, имеющего разные названия. Особенно много таких случаев среди газорегуляторных пунктов и установок: всякий завод стремится дать название, отличное от других. К примеру, один из самых популярных газорегуляторных шкафов с примерно одинаковыми параметрами имеет следующие наименования (табл. 2).

Структура материального потока газового оборудования по крупным товаропроизводителям приведена на рис. 3.

Как видно из рисунка, крупные товаропроизводители газорегуляторных пунктов и установок газового

Таблица 2 – Продукция предприятий по производству газового оборудования

Название	Товаропроизводитель
ГРПШ400-01	ОАО «Сигнал», ООО «Радон» и др.
ГРПШ-400	ОАО «Газаппарат»
ШГРП-02-1-У1	ООО «Стройкомплект»
ГРПШ с РДНК-400 «М»	«Сапозокгаз» ОАО «Рязаньоблгаз»
ГРПШ400-01СН	ООО «Завод Слава и Надежда - газ»
ША-04	ОАО «Камбарский завод газового оборудования»
ГРПШ-400М-1У1	ООО «Агарус», и др.

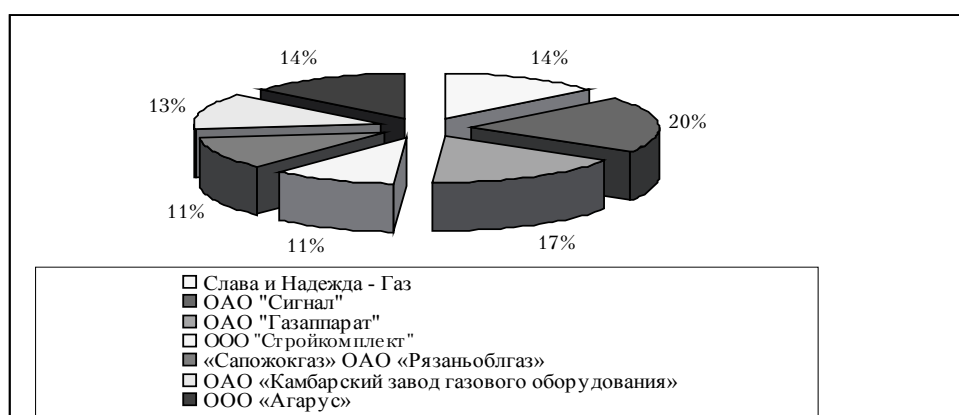


Рисунок 3 – Структура материального потока газорегуляторных пунктов и установок, формируемого крупными товаропроизводителями газового оборудования

оборудования в составе материального потока их продукции имеют примерно одинаковое соотношение. На долю Саратовского завода ОАО «Газаппарат» приходится 17%.

В настоящее время на рынке существует большое количество производителей рассматриваемой продукции. Как показывает существующая практика, чем дольше завод работает на рынке, тем более качественную продукцию он выпускает, конечно, при хорошем менеджменте и отлаженной системе контроля качества. Потребители оценивают качество продукции этих заводов как очень высокое по сравнению с их конкурентами. На заводе ОАО «Газаппарат» си-

стема качества сертифицирована по ISO-9001. Также неизменно высокое качество продукции гарантирует ОАО «Сигнал», которое сохранило лучшие традиции отечественной оборонной промышленности и планирует самостоятельно приступить к выпуску ГРПШ.

Таким образом, по мере интеграции России в мировую экономику, глобализация становится все более важным фактором экономической жизни страны, что подтверждено опытом предыдущих лет и наглядно проявилось в кризисный период. Внешнеэкономический сектор национального хозяйства страны играл и продолжает играть важную

роль в обеспечении устойчивости российской экономики и решении важных социально-экономических задач.

Динамика и структурные сдвиги в мировой торговле, сложившиеся в предкризисный период, отразились на составе и структуре экспортно-импортных потоков, соответственно, и на интенсивности логистических процессов, объемах грузопереработки.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Менеджмент на транспорте: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. Заведений / Под общ. ред Н.Н. Громова, В.А. Персианова.* – М.: Академия, 2003

2. *Пинхасик Е.Э. Анализ работы*

пассажирских автотранспортных предприятий интегральным методом / Е.Э. Пинхасик. – М.: Транспорт, 1989.

3. *Туревский И.С. Экономика и управление автотранспортным предприятием: Учеб. пособие.* – М.: Высшая школа, 2005.

4. *Шишкин Е.В. Математические методы и модели в управлении: Учебное пособие / Е.В. Шишкин, А.Г. Чхартишвили.* – М.: Дело, 2000.

5. *Шабанов А.В. Региональные логистические системы общественного транспорта: методология формирования и механизм управления.* – Ростов-н/Д.: СКНЦ ВШ, 2001.

6. *Экономика автомобильного транспорта: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. Заведений / Под ред. Г.А. Кононовой.* – М.: Академия, 2005.



Куликова М.А.
Саратовский государственный технический университет,
г. Саратов

УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ В ЦЕПИ ПОСТАВОК ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассматриваются методологические аспекты управления сбытовой деятельностью предприятия, основанные на анализе состава и структуры потоков.

In article consists of the methodological aspects of the enterprises sales management, based on the flows structure analyses.

Ключевые слова: логистика, потоки, сбыт, система, издержки, предприятие, цепь поставок.

Keywords: logistics, flows, sale, system, costs, the enterprise, a supply chain.

В условиях финансово-экономического кризиса обостряется проблема управления процессом сбыта продукции. Основные причины этого кроются в снижении платежеспособного спроса предприятий и населения, конкуренции на внутренних и мировых рынках, наличии на рынке товаров массового спроса, не удовлетворяющих требованиям качества. Особенность сбытовой деятельности предприятия, интегрированного в цепь поставок, состоит в том, что она ориентирована на ускоренное, надежное и качественное обслуживание конечного потребителя. Конкурентоспособность предприятия формируется, в том числе, и за счет того, каким образом будут удовлетворяться требования потребителей при минимальных издержках в полной цепи поставок.

мируется, в том числе, и за счет того, каким образом будут удовлетворяться требования потребителей при минимальных издержках в полной цепи поставок.

Результативность сбытовой деятельности, реализуемой через розничное предприятие, следует оценивать по способности к реакции, то есть быстрой реакции как одному из важных факторов удовлетворенности потребителя, достижение которого обеспечивается, главным образом, путем увеличения гибкости и сокращения временной протяженности сбытового цикла в цепи поставки.

Современный подход к сбытовой деятельности основан на логистических цепочках, по которой товар из сырья превращается в готовое изделие и затем через систему продаж попадает к конечному потребителю. С точки зрения методологии исследования сбыта следует различать понятия «управление логистической цепочкой» и «управление дистрибуцией». В первом понятии главное внимание акцентируется на общей проблеме стоимости логистических операций, во втором как во втором подходе внимание сфокусировано на обеспечении наличия товаров на складе. Следовательно, организационная структура предприятия, ориентированного на сбыт, должна быть усилена подраз-

делениями, главная задача которых – убедить потребителя приобретать именно данную продукцию, в то время как производственная ориентация предприятия диктует необходимость первостепенного развития производственных подразделений. Самой совершенной организационной структурой предприятия является та, которая обеспечивает реализацию рыночной ориентации предприятия. Цель такого предприятия – изучить потребности и требования потребителя и подстраивать производство под удовлетворение этих требований. Логистический подход к производственной, сбытовой и рыночной деятельности призван способствовать сокращению логистических издержек не только в цепи поставок в целом, но и в каждом звене поставки, в частности, на товаропроизводящих предприятиях.

Подтвердим это примером ОАО «Саратовинтерьерстекло», рассмотрим состав его подразделений, взаимодействие которых обеспечивает способность предприятия выпускать и реализовывать продукцию, ориентированную на требования рынка, способного активизировать процесс управления сбытовой деятельностью предприятия, взаимодействия поставщиков и потребителей на принципах логистики как необходимого условия эффективного решения сложных экономических задач в кризисный и посткризисный период.

Одним из важнейших условий успешного управления сбытом предприятия, интегрированного в цепь поставок, является анализ финансовых потоков, состав и структура которых отражает его финансовое состояние, характеризующееся совокупностью показателей формирования и использования его финансовых средств и проявляющееся в платежеспособно-

сти предприятия, способности вовремя удовлетворять платежные требования поставщиков сырья и материалов, техники в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим и служащим, вносить платежи в бюджет.

С точки зрения взаимодействия с партнерами по сделкам в цепи поставок финансовое состояние является важнейшей характеристикой деловой активности и надежности предприятия, т.к. определяет конкурентоспособность предприятия и его потенциал, выступает гарантом реализации экономических интересов всех участников логистической цепочки.

Финансовое состояние предприятия отражает конечные результаты его деятельности. Именно конечные результаты деятельности предприятия интересуют собственников (акционеров) предприятия, его деловых партнеров, налоговые органы. Это предопределяет важность проведения анализа финансового состояния предприятия и повышает роль такого анализа в экономическом процессе.

Основная цель проведения анализа финансового состояния ЗАО «Саратовинтерьерстекло» является получение наибольшего числа информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Финансовая устойчивость предприятия внешне проявляется через его платежеспособность. Предприятие считается платежеспособным, если имеющиеся у него денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность покрывают его краткосрочные

обязательства.

Экономическая сущность финансовой устойчивости предприятия заключается в обеспеченности его запасов и затрат источниками их формирования. Анализ финансовой устойчивости включает в себя анализ абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости.

В качестве абсолютных используются показатели, характеризующие степень обеспеченности запасов и затрат источниками их финансирования.

Для характеристики источников формирования запасов определяют три основных показателя:

- наличие собственных оборотных средств;
- наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат;
- общая величина основных источников формирования запасов и затрат.

Излишки источников средств для покрытия запасов и затрат характеризуют абсолютную устойчивость

финансового состояния. Это означает, что запасы и затраты меньше суммы собственного оборотного капитала и кредитов банка под товарно-материальные ценности.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов. Все относительные показатели финансовой устойчивости, характеризующие состояние и структуру активов предприятия, и обеспеченность их источниками покрытия, разделяют на три группы:

- состояние оборотных средств;
- состояние основных средств;
- финансовую независимость предприятия.

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами определяет степень обеспеченности собственными оборотными средствами предприятия. Динамика данного показателя за расчетные периоды приведена на рисунке 1.

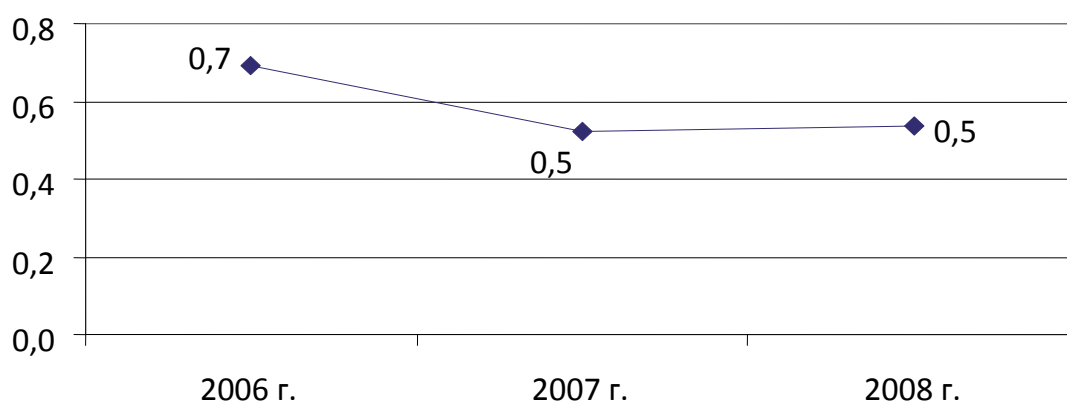


Рисунок 1 – Динамика коэффициента обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами ЗАО «Саратовинтерьерстекло»

Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами показывает, в какой степени материальные запасы покрыты собственными источниками и не нуждаются в привлечении заемных. В результате анализа динамика данного показателя свидетельствует о том, что собственные оборотные средства покрывают материальные запасы.

Оценка финансовой устойчивости ЗАО «Саратовинтерьерстекло» была бы односторонней, если бы ее единственным критериями были относительные показатели финансовой устойчивости. Не меньшее значение имеет финансовая оценка производственного потенциала предприятия, т.е. состояние его основных средств.

Состояние основных средств оценим при помощи следующих индикаторов.

Коэффициент износа характеризует долю основных средств, списанных на затраты производства продукции. Анализ показал, что основные средства ЗАО «Саратовинтерьерстекло» к концу 2008 г. изношены на 29%.

Коэффициент реальной стоимости имущества определяет уровень производственного потенциала предприятия, обеспеченность производственного процесса средствами производства.

Динамика данного коэффициента показывает, что в стоимости имущества ЗАО «Саратовинтерьерстекло» средства производства составляют 50%.

Структура финансовых источников ЗАО «Саратовинтерьерстекло» и его финансовая независимость были проанализированы с помощью таких финансовых показателей, как коэффициент финансовой независимости (автономии), коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент

финансирования (соотношение собственных и заемных средств).

Расчетные значения данных коэффициентов свидетельствуют о том, что большая часть имущества предприятия сформирована за счет собственных средств, подтверждают финансирование активов за счет собственных средств и низкую степень зависимости ЗАО «Саратовинтерьерстекло» от краткосрочных заемных источников финансирования.

Финансовое положение предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги. Рост платежей затрудняет ритмичную деятельность предприятия (закупку сырья, оплату труда и другие расходы, производимые из выручки) и ведет к увеличению дебиторской задолженности. В то же время излишнее отвлечение средств в производственные запасы, незавершенное производство, готовую продукцию приводит к неэффективному использованию оборотного капитала.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств, что становится возможным благодаря эффективной организации сбытовой деятельности предприятия.

С помощью показателей рентабельности проанализируем рентабельность продукции и продаж ЗАО «Саратовинтерьерстекло» и продемонстрируем результаты анализа (рисунк 2).

Рентабельность продаж показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля реализованной продукции. Незначительное снижение данного показателя с 4,6% до 3,9%

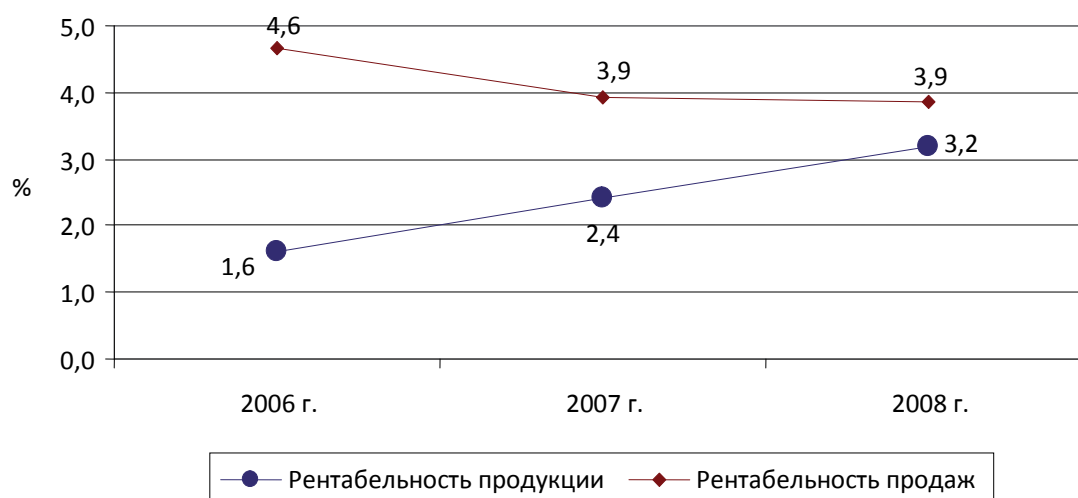


Рисунок 2 – Динамика показателей рентабельности продукции и продаж ЗАО «Саратовинтерьерстекло»

указывает на снижение покупательского спроса на выпускаемую продукцию и рост затрат на ее производство.

Таким образом, несмотря на положительные значения абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости, деятельность ЗАО «Саратовинтерьерстекло» можно оценить как недостаточно эффективную, что демонстрируют показатели рентабельности продукции и продаж. В итоге с помощью финансового анализа была выявлена негативная тенденция в финансово-хозяйственной деятельности ЗАО «Саратовинте-

рьерстекло» – снижение эффективности сбытовой деятельности, которая требует анализа производственных и сбытовых потоков, рыночной среды и, если не предпринять решительных действий, может привести к ухудшению финансового экономического состояния предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Носов А.Л. *Региональная логистика*. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 168 с.
2. www.gks.ru



Фатеева С.В.
д.ф.н., к.э.н., профессор,
Семашко Е.Г.
соискатель,
Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса,
г. Шахты

НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В данной статье рассматриваются основные проблемы формирования доходной части региональных бюджетов. Раскрыты основные направления антикризисных мер, направленных на увеличение собственных доходов региональных бюджетов, в частности, за счет налоговой составляющей.

This article discusses the main problems of forming a profitable part of the regional budgets. Explaining the main areas of anti-crisis measures aimed at increasing their own revenues of regional budgets, in particular through the tax component.

Ключевые слова: бюджет, регион, доход, субнациональные административно-территориальные единицы, налоговая составляющая.

Keywords: budget, region, income, sub-national administrative-territorial units, the tax component.

Основной проблемой территориального развития России является усиление межрегиональных диспропорций уровней социально-экономического развития как внутри субъектов федеральных округов, так и между ними. Неравенство как показателей ВРП, так и собственных бюд-

жетных доходов российских регионов достаточно велико и не имеет тенденции к снижению. Увеличение доходов федерального бюджета и объема федеральной финансовой помощи в последние годы свидетельствует о большей централизации доходов и увеличении объема средств, перераспределяемых через федеральный бюджет, при этом а priori не ясно, соответствует ли перераспределение ресурсов декларируемым целям выравнивания региональных доходов. Разница между максимальным и минимальным значениями среднедушевого валового регионального продукта по федеральным округам составляет 4,5 раза, а в ЮФО – 5,2 раза. Считается, что исходной экономической основой роста дифференциации регионов выступает неравномерность распределения ресурсов. Кроме этого, регионы России значительно отличаются по темпам проведения реформ, развитию коммерческих структур и инфраструктуры рынка. Исторически сложившаяся и усилившаяся неоднородность экономического пространства РФ оказывает значительное негативное влияние на эволюцию государственного устройства, структуру и эффективность экономики, стратегию и тактику институциональных преобразований, проводимую социально-экономическую политику, а также на формирование общенационального

рынка, увеличивает опасность региональных кризисов, межрегиональных конфликтов, дезинтеграции национальной экономики, ослаблении целостности общества и государства. Сведение к минимуму различия в уровнях социально-экономического развития регионов становится все более настоятельной и важнейшей проблемой государственной региональной экономической политикой, тем более, что при всем многообразии природных, материально-технических, экономико-социальных и иных условий развития реальная целостность, политическая и социальная стабильность обеспечиваются региональным единством комплекса благ и способностью хозяйства каждой из территорий к его воспроизводству. Даже после создания федеральных округов проблема территориального устройства осталась. Россия – федеративное государство и взаимоотношения центра и регионов – особый предмет, в силу того, что эффективного механизма экономической субординации между центром и территориями не создано, а противоречия между федеральными и региональными экономическими интересами имеются.

Равноправие федерации и ее субъектов в рамках их предметов ведения осуществляется на основе обеспечения соответствия доходных полномочий сторон их расходной ответственности. Реализация данного принципа требует горизонтальной модели бюджетного федерализма. Причем, в отличие от вертикальной модели бюджетного федерализма, реализуемой в унитарных государствах, где функции регионов определяются «сверху», налогооблагаемая база субъектов федерации определяется не центром, а вытекает из предметов ведения, которые они оставляют за собой. Техноло-

гически данный принцип реализуется определением источников доходов бюджетов федерации и ее субъектов одновременно с разделом предметов ведения, которые выступают финансовой основой исполнения двумя уровнями государственного управления своих функций. Причем, из того факта, что ни федерация, ни субъекты федерации не имеют права вмешиваться в предметы ведения друг друга, следует, что они не имеют права посягать и на соответствующую налогооблагаемую базу.

Именно поэтому многообразие субъектов федеративного государства требует многоаспектной политики парламента, правительства, высших судебных органов, других федеральных ведомств и учреждений: необходимо всесторонне учитывать специфические интересы всех субъектов федерации, умело интегрировать общие и индивидуальные вопросы государственно-правового строительства страны. От этого зависит эффективность и гармония экономической, социальной, духовной, религиозной, национальной жизни Федерации в целом. Независимо от своего формального устройства в форме федерации, конфедерации или унитарных структур, большинство современных государств включают в себя субнациональные административно-территориальные единицы, не однородные по различным характеристикам (уровню экономического развития, потребностям в общественных благах, стоимости предоставления общественных благ и т.д.). Такая дифференциация различных административно-территориальных образований в рамках одного государства порождает проблему имущественного неравенства граждан, проживающих в различных регионах.

Центральное правительство обычно гарантирует (путем закрепления в Конституции или иных законодательных актах либо при использовании тех или иных принципов построения налоговой и бюджетной систем), что при приложении одинаковых налоговых усилий субнациональные власти будут иметь возможность предоставлять одинаковое количество сопоставимых общественных благ проживающим в их регионах гражданам. Для этих целей используется, прежде всего, механизм межбюджетного выравнивания с помощью выделения трансфертов (грантов) из национального бюджета. Системы финансовой поддержки могут включать и межрегиональные перераспределения доходов (доходов региональных бюджетов и ВРП), также относящиеся к фискальным инструментам перераспределения ресурсов от высокообеспеченных регионов к низкообеспеченным и снижения межрегионального неравенства.

Такие способы приводят к сокращению межрегионального неравенства в краткосрочной перспективе. Выравнивание возможно и с помощью инвестиционных инструментов – капитальных вложений в региональные экономические системы. Долгосрочный эффект подобных мер может оказаться более значительным, чем эффект фискальных инструментов перераспределения.

Основным, декларируемым национальными правительствами при осуществлении федеральной финансовой поддержки субнациональных административно-территориальных образований, принципом, выступает требование выравнивания с ее помощью возможностей регионов по предоставлению общественных благ, то есть бюджетных доходов регионов.

Поэтому на первый план, как правило, выступают инструменты фискальной поддержки.

При оказании финансовой помощи регионам центральное правительство, как правило, не ставит прямой целью межтерриториальное выравнивание показателей валового продукта на территории страны. Вместе с тем декларируемые задачи властей включают выравнивание уровня жизни (повышение уровня жизни в малообеспеченных регионах), снижение межрегиональных различий в социально-экономическом развитии территорий, а также одной из неявных целей – выравнивание валового регионального дохода.

Во многих случаях межрегиональное перераспределение доходов осуществляется в пользу относительно менее обеспеченных (более нуждающихся) регионов. Подробный анализ методик распределения центральными правительствами финансовой помощи регионам демонстрирует формально прогрессивный характер перераспределения региональных доходов: малообеспеченные регионы должны получать относительно большую финансовую помощь, вследствие чего межрегиональное неравенство должно снижаться.

Тем не менее, федеральная финансовая помощь может и не приводить к прогрессивному перераспределению региональных доходов, а наоборот, усиливать экономическое неравенство регионов. Пропорция в распределении доходов между центром и территориями требует постоянного контроля и корректировки. Ситуация, когда центр изымает часть созданной на территориях стоимости, объективна, но регионы не должны терять собственную хозяйственную инициативу и интерес. Нынешняя модель

бюджетного федерализма и её основные пропорции плохо учитывают издержки, связанные с уникальными свойствами российского социально-экономического пространства – инфляционностью за счет транспортных и энергетических издержек, климатические условия, неразвитость инфраструктуры, дороговизна жилья и пр., а также высокие риски инвестиционного процесса и рыночной модернизации региональных экономик. Федеральная налоговая политика, направленная на снижение налогового бремени, реализуется в основном за счет бюджетов регионов. В настоящее время в бюджетной практике Российской Федерации дифференциация налогообложения по регионам не предусматривается. Абсолютное большинство налоговых льгот или, напротив, «ужесточений» налогового пресса носит отраслевой характер и лишь затем «накладывается» на отдельные территории в зависимости от размещения тех или иных групп налогоплательщиков. Настоящее время характеризуется увеличением доли налоговых поступлений в федеральный бюджет и, соответственно, снижением доли поступлений в бюджет территориальный. Слабо финансируются региональные социальные программы, многие целевые программы не финансируются вовсе. На рядовых граждан, по сути, переложена основная тяжесть содержания жилищно-коммунального хозяйства. Соотношение в распределении налогов между федеральным и территориальными бюджетами составляет соответственно 52 и 48%. Однако среди специалистов в области налогообложения бытует мнение, что реально разрыв в распределении доходов по уровням бюджетной системы может быть 54-55%, а возможно, – и 58%.

В многочисленных интервью средствам массовой информации региональные руководители не перестают жаловаться на удручающее финансовое состояние регионов. Фактически конституционный принцип разграничения предметов ведения и полномочий между органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ в бюджетно-финансовой и налоговой сферах не действует. Федеральные власти в части регулирования такого предмета совместного с регионами ведения, как установление общих принципов налогообложения и сборов, вышли за пределы своей компетенции настолько, что «залезли» в исключительную компетенцию региональных властей. В рамках регулирования общих принципов налогообложения Налоговым кодексом органам государственной власти субъектов Федерации право выбора предоставлено в рамках оговоренного федеральным законом перечня мер по изменению того или иного элемента налогообложения (налоговой ставки, порядка и сроков уплаты налога). В этой связи наиболее ярким примером является то, что даже право предоставления льгот по региональным налогам и сборам является не прямо вытекающим из содержания ст. 73 Конституции РФ, а производным от воли федерального законодателя (п. 3 ст. 12 Налогового кодекса РФ). Высокоразвитыми странами проблема предоставления налоговых льгот и их последующего учета в системе бюджетных финансов решена через показатель «налоговых расходов бюджета». Иначе говоря, в экономически развитых странах мира (в отличие от России) объем предоставленных льгот по налогам справочно учитывается в составе расходов бюджета, так как фактически эти средства

являются формой госфинансирования программ и проектов негосударственного сектора экономики. Соответственно, получатели этих льгот обязаны отчитываться за использование высвободившихся при налогообложении средств, т. к. государственные органы и население должны знать, на что и насколько эффективно потрачены деньги налогоплательщиков. В результате информация об использовании предоставленных налогоплательщикам льгот по налогам является открытой и для государства, и для его граждан, что предотвращает возможность злоупотреблений со стороны чиновников. В России же такой информацией в полной мере не владеет даже государство, что создает широкий фронт деятельности для коррумпированных чиновников, лоббирующих предоставление налоговых льгот и преимуществ той или иной категории плательщиков. Пагубность сложившейся ситуации осложняется тем, что величина бюджета не позволяет в полном объеме финансировать социальные гарантии гражданам, а также обеспечивать финансирование расходов на выполнение государственных функций в необходимых объемах. В результате все более очевидным становится смещение приоритетов государственной политики в области налогообложения и бюджетных финансов, что нарушает стабильность в обществе и подрывает доверие к государству.

Ближайшие годы Россия будет жить в режиме жесткой экономии из-за последствий глобального кризиса, что отражено в Бюджетном послании Президента как ожидание в 2009 году значительного спада ВВП по сравнению с первоначальными прогнозами. Перспективы восстановления положительного роста ВВП в 2010 го-

ду остаются неопределенными, высок уровень числа безработных, медленно снижается инфляция, прогнозируется снижение реального уровня доходов населения. Особенно сложная ситуация сложилась в регионах, так как «стимулы для увеличения собственной доходной базы на региональном и местном уровнях невелики». Практически ни один элемент налоговой базы, кроме относительно небольших источников (налоги на имущество), не относится напрямую к источникам доходов этих бюджетов. Даже передача на региональный уровень дополнительного норматива отчислений по налогу на прибыль проблему пополнения доходной базы бюджетов не решила, поскольку уже с начала 2008 года поступления от взимания этого налога существенно сократились, а возможности действия органов государственной власти субъектов РФ на поступление этого налога фактически отсутствуют. В сложившейся ситуации власть считает необходимым «продолжить сбережение части нефтегазовых доходов в условиях конъюнктурно высоких цен на сырье». Первоочередными задачами называются обеспечение исполнения социальных обязательств и ограничение размеров бюджетного дефицита.

При, казалось бы, верных и внешне вполне рациональных действиях, по мнению некоторых обозревателей, власти, «несмотря на то, что кризис высветил явные ошибки в текущей финансовой политике, в частности, в системе межбюджетных отношений, серьезных перемен ждать не стоит». Основные усилия будут сосредоточиваться и далее на пополнении федерального бюджета, исполнении социальных обязательств и откачке сырьевых доходов в резервные фонды (когда мировая конъ-

юнктура позволит вернуться к этой практике). Финансовые проблемы регионов планируется решать исключительно через ужесточение контроля за использованием средств, поступающих в регионы из федерального центра. «В целях решения проблем в сфере межбюджетных отношений, – говорится в послании, – следует действовать в следующих направлениях: инвентаризация, анализ финансового обеспечения и оптимизация публичных обязательств; обеспечение режима экономного и рационального использования бюджетных средств... При значительном снижении доходов бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов (более 30 процентов по сравнению с аналогичным периодом предыдущего финансового года), что требует предоставления финансовой помощи из вышестоящих бюджетов, необходимо усиление механизмов финансового администрирования, предусматривающих подписание соглашений между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов Российской Федерации об объеме и направлении расходов бюджетов соответствующих публично-правовых образований, в которых произошло снижение доходов» и т.д. Единственным пунктом, который реально мог помочь региональным бюджетам (из всего достаточно обширного раздела, посвященного межбюджетным отношениям) является обещание «рассмотреть вопрос о разработке механизма компенсации бюджетам субъектов Российской Федерации и местным бюджетам выпадающих доходов в связи с льготами и изъятиями из объектов налогообложения по региональным и местным налогам, установленным федеральным законодательством. В

Бюджетном послании обещано несколько небольших послаблений, но они, как обычно, в значительной мере скомпенсированы широкомасштабными ужесточениями. В целом же из двух задач, на которые согласно Бюджетному посланию, должна быть нацелена налоговая политика – «модернизацию российской экономики и обеспечение необходимого уровня доходов бюджетной системы», второй отдается явный приоритет.

Если управленческие декларации и намерения на протяжении определенно долгого времени не дают необходимого результата, либо приносят очень скромные косметические подвижки, особенно в действительном приложении усилий и их каком-либо осуществлении, даже, учитывая опыт предшествующего исторического развития (институциональную проблему колеи) – это может означать только потребность пересмотра политики и отношения к проблеме развития регионов и сглаживания различий между ними и центром. Глобальный кризис – дополнительный повод осмысления проблемы с учетом новых ракурсов и перспектив. Однако, нынешняя концепция бюджетного федерализма предполагает опору только на компенсации, а не на стимулы. Проводя политику ограничения дефицита бюджета, Минфин придерживал расходы: по итогам пяти месяцев дефицит федерального бюджета составил 3,6% ВВП (утвержденный потолок на год 7,4% ВВП), а средний уровень профинансированных расходов составил лишь 26% годовых назначений.

Анализ соотношения доходов и расходов на различных этажах бюджетной системы показывает, что весь дефицит консолидированного бюджета сосредоточен в региональных бюджетах и внебюджетных фондах

(пенсионном, социального страхования и занятости). Суммарный дефицит субфедеральных бюджетов и внебюджетных фондов федерального и территориальных уровней, если исключить из них межбюджетные трансферты, по итогам сравнительно малорасходного первого квартала 2009 г. составил свыше 406 млрд. рублей, или примерно 5,6 % ВВП. Лишь после перечисления 688 млрд. трансфертов из федерального бюджета, там возник некоторый излишек, особенно заметный в бюджетах субфедерального уровня. Почти все деньги тратятся на социальные цели – пенсии и зарплату бюджетникам, к которым еще добавились выплаты по безработице, что и составляет практически все антикризисные расходы федерального бюджета. Социальная фокусировка бюджета – отражение приоритета компенсации вместо стимулов. В этом и состоит главное отличие российского антикризисного плана от бюджетных пакетов других стран. В США ключевой приоритет антикризисной политики, поддержанный крупными госинвестициями и институциональными инициативами, – прорывные инновации. В Китае две трети бюджета антикризисных шагов сконцентрированы на мерах по поддержке внутреннего спроса и госинвестициях в инфраструктурное строительство.

Применительно к проблеме развития регионов и решения проблем мезо уровня антикризисные меры должны включать:

– повышение мобильности населения (работает только в системе множества связанных между собой мер, требующих серьезного изменения нынешней федеральной экономической политики) – система социального арендного жилья у реципиентов рабочей силы и запуск программы жи-

лищного строительства;

– глобальное улучшение коммуникаций: дорог, системы пригородного общественного транспорта;

– поддержка структурных сдвигов в экономике, облегчение формирования новых рынков и отраслей (а не вынуждение компаний сохранять устаревшие технологии), возвращение к более лояльной основному капиталу финансовой политике и более гибкой налоговой;

– изменение налоговой политики в пользу регионов, стимулирование развития региональных финансовых институтов, чтобы регионы сами могли решать свои проблемы.

Процесс развития дискретен и его направления точно не определены. Ресурсы – рыночно доступны, но конъюнктурно и волотильно структурированы. Потребности ограничены рекуррентным платежеспособным спросом, поддерживаемым государственным регулированием. Налоговая составляющая создаваемого продукта, государственные усилия надзора и «нового дирижизма», ручное управление собственностью «первыми лицами» не только трансформируют и оживляют проблему циркуляции, которая становится одной из основных категорий анализа, но и модифицируют природу налоговой составляющей результатов экономической деятельности на макро и мезо уровнях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Бюджетное послание Президента РФ на 2009 г.*
2. *Рубченко М. Скромнее стать в желаниях // Эксперт. 2009. – № 21. – С. 45.*
3. *Ивантер А. Марш на стерилизацию // Эксперт. 2009. – № 23. – С. 50.*



Петрова Е.М.
к.э.н., доцент,
Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь

ПРИМЕНЕНИЕ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА УПРАВЛЕНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

В статье рассматриваются актуальность и проблемы реализации программно-целевого метода управления на муниципальном уровне. Программно-целевой метод дает возможность достижения конкретных целей и определенных результатов в социально-экономическом развитии территорий, координировать выполнение многочисленных взаимосвязанных действий в условиях ограниченности ресурсов и жестком лимите времени.

In article are considered an urgency and problems of realisation of a programm-target management method at municipal level. The programm-target method gives the chance achievements of specific goals and certain results in social and economic development of territories, to co-ordinate performance of the numerous interconnected actions in the conditions of limitation of resources and a rigid limit of time.

Ключевые слова: программно-целевой метод, программа, мониторинг, оценка, индикаторы.

Keywords: a programm-target method, the program, monitoring, an estimation, indicators.

В современных условиях формирование эффективной системы муниципального управления является одной из важнейших и одновременно наиболее сложных задач, стоящих перед органами муниципального управления. Общеизвестным является мнение, что программно-целевой метод является важнейшим инструментом эффективного управления социально-экономического развитием муниципальных образований, при котором цели увязаны с ресурсами с помощью программ. К преимуществам данного метода относятся направленность на достижение конкретных целей и определенных результатов, координированное выполнение многочисленных взаимосвязанных действий и ограниченная протяженность во времени.

Ключевым понятием программно-целевого метода планирования и управления является программа. Программа представляет собой совокупность мероприятий, необходимых для решения научно-технических, социальных, экономических и других проблем или каких-то их аспектов. Программа обеспечивает одновременное решение нескольких задач:

- планирование целей и желаемых результатов;
- расчет потребности ресурсов для каждого мероприятия в отдельно-

сти, для комплекса мероприятий по этапам реализации и в целом по программе на весь срок ее реализации;

- планирование деятельности исполнителей мероприятий в ключе программных задач и составление баланса ресурсов в системе стратегических целей;

- планирование ресурсов из различных источников в формате аналогичных программных целей.

По содержанию различают программы социально-экономические, комплексные, целевые, ведомственные и адресные инвестиционные. Главные отличительные особенности программ:

- содержат конкретные мероприятия;

- мероприятия разработаны для достижения целей и решения конкретных задач;

- каждое мероприятие ресурсно обеспечено, имеет срок и этапы исполнения, исполнителей, источники финансирования;

- содержат механизм мониторинга и контроля;

- цели и задачи определены в индикаторах (показателях) в базовом периоде и по этапам реализации программы;

- являются инструментом управления.

Для программно-целевого метода на современном этапе развития характерно то, что он обеспечивает реализацию одновременно двух типов интеграции: пространственной, когда требуется объединить усилия субъектов и временной, когда требуется добиться четкой последовательности и единства различных этапов (стадий) общего процесса движения к конечной цели, предусмотренной программой. Основное в программно-целевом методе – это органическое единство

четко структурированной содержательной части программы с формированием и использованием организационного и финансового механизмов ее реализации, контролем реализации.

Преимущества программно-целевого метода определили его в качестве ключевого компонента модели бюджетирования, ориентированного на результат. Такая модель бюджетирования представляет собой систему формирования бюджета, отражающую взаимосвязь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами. Бюджетные заявки составляются в разрезе целей и программ, направленных на достижение определенных стратегических целей и тактических задач. Программно-целевой формат бюджета дает возможность применения конкурентных принципов распределения бюджетных ресурсов между программами на основе формализованной оценки их результативности и обоснованности.

Программы также являются специализированными инструментами реализации муниципальной стратегии развития, конкретизирующие и переводящие в практическую плоскость намеченные стратегические направления развития муниципального образования. По существу программа является не только инструментом планирования, но и управления развитием муниципальных образований, поскольку обеспечивает реализацию всех компонентов процесса управления: целеполагание; планирование деятельности и ресурсов; прогнозирование результатов; финансирование; мониторинг; учет и контроль; корректировку с учетом факторов влияния; нормативно-правовое и методическое обеспечение; информационное сопровождение процесса управления, до-

стигаемых результатов.

Для реализации программно-целевого подхода недостаточно сформулировать программу, важно организовать ее эффективное исполнение, а при необходимости и корректировку. Процесс управления реализацией программой имеет весьма сложную структуру, включая, в частности, *общее управление изменениями* – определение, согласование, утверждение и принятие к исполнению корректирующих воздействий и координация изменений, а также *управление ресурсами* – внесение изменений в состав и назначения ресурсов. Особое значение приобретает *управление целями и задачами* – корректировка целей и задач программы по результатам процессов анализа. В социальной сфере особого внимания требует *управление качеством* – разработка мероприятий по устранению причин неудовлетворительного исполнения.

Факторами успешности применения программ как инструмента повышения эффективности муниципального управления могут служить:

- требования, установленные в порядке разработки и реализации целевых программ и предъявляемые к качеству проектов программ, включая обязательность установления механизма мониторинга и критериев оценки программных мероприятий и эффективности бюджетных расходов, направленных на их реализацию;
- последовательность и обязательность применения результатов мониторинга и оценки на всех этапах процесса управления (планирование, финансирование, отчетность, оценка, корректировка);
- определение «центра ответственности», порядка проведения мониторинга и оценки бюджетных расходов на реализацию программных

мероприятий;

- преемственность системы бюджетного планирования на основе программ;
- знание программно-целевого метода и владение методиками его применения.

Организация мониторинга реализации программ развития является важным условием обеспечения реальности их выполнения и оценки степени достижения поставленных целей, основой корректировки содержания, сроков и ресурсов для решения целевых задач или исполнения запланированных мероприятий. Для того, чтобы разработанные программы развития муниципальных образований являлись действенным инструментом движения к намеченным целям необходимо уже на этапе вхождения в программный режим управления четко спланировать работу и наладить систему постоянного наблюдения за ходом ее исполнения.

Мониторинг программы представляет собой систему постоянного наблюдения и контроля за ее исполнением и включает:

- формирование системы индикаторов, отражающих реализацию целевых установок программы развития и результаты работы подразделений администрации;
- формирование системы планово-отчетной документации, используемой для оперативного контроля и принятия управленческих решений;
- организацию потоков информации, обеспечивающей слежение за ходом выполнения календарных планов и учет затрат ресурсов, направляемых на мероприятия подпрограмм исполнителями программы (подразделениями администрации и внешними организациями);

- отслеживание результатов работы исполнителей программы, их влияния на изменение ситуации в различных сферах округа и выявление причин отклонений от запланированных показателей развития;

- подготовку предложений по корректировке отдельных подпрограмм и комплексной программы в целом.

Мониторинг программы тесным образом связан с системой текущего и оперативного планирования деятельности администрации и помимо своей основной задачи по слежению и контролю выполнения программы может быть использован для оценки работы руководителей и специалистов администрации. Мониторинг позволяет повысить конкретность отчетов и вовремя принимать управленческие решения по исправлению ситуации.

Для российских муниципальных образований, применяющих программно-целевой метод управления и развития, все более актуальной становится задача освоения важнейшего инструмента управления – оценки муниципальных программ и проектов, проводимой на основе мониторинга их реализации. Оценка представляет собой экспертизу программ и проектов, направленных на анализ их качества, произведенного ими эффекта и сравнение этих результатов с определенными критериями. В задачи оценки программы входит не только суждение о программе, но и определение критериев суждения, по которым оцениваются достоинства, ценность, качество, эффективность, значение программы и ее применимость на практике.

Общую цель проведения оценки муниципальных программ можно определить как содействие эффективному социально-экономическому

развитию муниципальных образований через совершенствование процедур планирования и управления процессами социально-экономического развития. Внедрение устойчивой системы оценки позволяет муниципалитетам обеспечить преемственность своей социально-экономической политики, сделать оценку стандартной, неотъемлемой процедурой в рамках муниципального управления.

В процессе достижения общей цели оценки решается целый ряд задач:

- корректировка содержания программы – уточнение целей и задач, переориентирование программы на достижение реалистичных результатов и т.д.;

- активизация работы по выполнению программы – экспертиза эффективности организации выполнения программы, вовлечение в работу новых исполнителей, повышение эффективности сбора данных, экспертиза дополнительных потребностей и т.д.;

- анализ причин успехов и неудач выполнения программы;

- учет ошибок и недостатков программы при разработке других программ;

- привлечение внимания общественности к программе;

- обеспечение текущего и привлечение дополнительного финансирования;

- информирование лиц и организаций, принимающих решения;

- анализ разногласий, возникающих среди исполнителей по ходу реализации программы.

Важными компонентами мониторинга и оценки являются:

- перечень показателей (индикаторов), на основе которых будет проводиться мониторинг (оценка);

- источник получения значений

выбранных индикаторов;

- порядок расчета показателей (индикаторов);
- порядок проведения мониторинга и оценки.

Ключевой момент проведения мониторинга – отбор показателей (индикаторов), которые будут отслеживаться в регулярном режиме. Показатель (индикатор) – количественная величина, показывающая результаты затрат и меру приближения к поставленным целям и используемая при мониторинге той или иной деятельности и оценки ее результатов. В управлении различают следующие виды показателей:

- показатель затрат (input indicator) – численная мера, показывающая количество затраченных ресурсов при реализации программы или осуществлении определенного вида деятельности;

- показатель продукта, показатель объема выполненных работ (Output indicator) – численная мера, показывающая объем выполненных работ, произведенного продукта или предоставленной услуги;

- показатель результата (outcome indicator) – численная мера, показывающая, к каким полезным изменениям привели затраченные усилия, какой прогресс достигнут;

- показатель продуктивности (productivity indicator) – отношение объема выполненных работ к величине затраченных ресурсов. Это численная мера, показывающая взаимосвязь между вложенными ресурсами и полученными продуктами;

- показатель эффективности (efficiency indicator) – отношение объема затраченных ресурсов к объему достигнутых результатов. Это численная мера, показывающая взаимосвязь между вложенными ресурсами

и полученным результатом (эффектом).

Индикаторы должны отвечать ряду условий: измеримость, доступность, достоверность, сопоставимость, периодичность и т.д. Для каждого вида деятельности разрабатывается свой набор показателей мониторинга и методы сбора информации.

В практике муниципального управления в силу сложности и многоплановости задач нет единой и общепризнанной методики оценки муниципальных программ. Это объясняется тем, что механизм общественного управления территорией, которое осуществляет местное сообщество через делегированные органы, весьма сложен. На развитие территории влияет множество внешних факторов, которые необходимо учитывать при анализе и прогнозировании ситуации, и, таким образом, сам объект исследования (оценки) тоже чрезвычайно сложен. Кроме того, большинство муниципальных программ имеют долговременную направленность, что усугубляет сложность их реализации и анализа в меняющихся политических и экономических условиях.

Предназначение оценки состоит в том, чтобы выяснить, насколько успешна оцениваемая программа. Но критерии успешности программы могут быть самыми разными. Это зависит от того, кто заинтересован в проведении оценки, какие результаты хочет получить заказчик и как он будет их использовать. Более того, муниципальные комплексные и целевые программы столь же разнообразны, как и сами муниципальные образования. Следовательно, цели и задачи, которые ставятся перед оценщиками в каждом конкретном случае, тоже разные.

Таким образом, можно вести речь

лишь о методах проведения оценки, использование которых приемлемо при соблюдении общих принципов и логики оценочной деятельности. Оценки различают по тому, на какой стадии выполнения программы они осуществляются, и по целевому назначению. Возможны следующие типы оценки программы по времени проведения:

- предварительная (formative assessment) – оценка программы, выполняемая до начала ее реализации. Ее задача в том, чтобы определить качество проекта программы, необходимость программы для социально-экономического развития, предполагаемую эффективность программы;

- промежуточная (intermediate evaluation) – оценка, выполняемая на стадии реализации программы. Ее задача в том, чтобы определить ход выполнения программы, внести оперативные изменения в программу для ее успешного завершения;

- обобщающая (summative evaluation) – выполняется по завершении выполнения программы. Задачи – экспертиза результативности и эффективности программы, анализ причин ошибок и неудач, принятие адекватных управленческих решений. Типы оценки по целевому назначению:

- оценка потребности (needs assessment) – оценка социально-экономических условий, определивших необходимость в реализации программы;

- оценка процесса реализации (process evaluation) – анализ качества подготовки программы (состав и компетентность разработчиков, анализ методических материалов, использовавшихся при разработке, логическая схема программы, экспертиза содер-

жания и ресурсной обеспеченности программы);

- оценка результативности (outcomes evaluation) – экспертиза результатов, достигнутых по итогам выполнения программы; сравнение фактических результатов с планировавшимися;

- оценка эффективности (effectiveness evaluation) – установление взаимосвязи результатов программы с затраченными в ходе ее реализации ресурсами. Выполняется для выбора наиболее эффективных (то есть минимальных по ресурсным затратам) вариантов решения проблемы;

- оценка “затраты-выгоды” (cost-benefit analysis) – анализ, позволяющий определить соотношение всех затрат и выгод программы в денежном исчислении. Эффективным считается тот проект, совокупная выгода от реализации которого превышает сумму понесенных по нему затрат;

- оценка продуктивности (efficiency assessment) – измерение позитивных результатов и прочих благ программы в расчете на одного реципиента (благополучателя программы);

- оценка влияния (impact evaluation) – а) выявление причинно-следственных связей между параметрами развития и программными мероприятиями; б) оценка воздействия выполнения программы на социально-экономическое развитие.

Проведение оценки затрагивает широкий круг заинтересованных лиц – заказчиков, исполнителей, разработчиков программы и целевую аудиторию.

Важнейший фактор успешной организации мониторинга – организация муниципальной информации. Регулярность информационных потоков внутри муниципальной админи-

страции, наличие в ее структуре квалифицированных статистической и аналитической служб, наличие электронных баз данных и систем компьютерной связи между сотрудниками органов местного самоуправления – все это делает проведение мониторинга легко выполнимым и максимально полезным для муниципального управления.

Существуют разные способы получения информации:

- организация официального статистического наблюдения;
- исследование мнения населения или потребителей услуг (опросное исследование, интервью, фокус-группа, телефонный опрос и др.);
- использование специального наблюдения.

Обычно основным источником информации для анализа социально-экономической ситуации в муниципальном образовании являются данные текущих статистических наблюдений. Следует отметить, что состояние муниципальной статистики далеко не удовлетворяет возрастающие потребности в ней. Объем данных, которые собираются и обрабатываются централизованным образом, крайне мал. Собранной воедино информации нет и в муниципальных образованиях. При этом невысоким остается качество собираемой информации.

Анализ данных, полученных в процессе мониторинга, играет не менее существенную роль, чем разработка показателей и индикаторов мониторинга и определения процедуры сбора информации, так как именно на основе анализа составляется план действий по корректировке программы. В качестве одного из основных используется метод сравнительного анализа, который включает в себя:

- сравнение полученных резуль-

татов с установленными целями и задачами;

- анализ динамики ситуации;
- проведение бенчмаркинга.

В настоящее время большинство муниципальных образований осваивают технологии программно-целевого метода в управлении, совершенствуют механизмы создания и выполнения муниципальных целевых программ, принимают комплексные программы социально-экономического развития. Однако при реализации этих программ в лучшем случае прибегают к простому контролю за выполнением принятых решений и проведением намеченных мероприятий, что не достаточно для качественной оценки ситуации и принятия адекватных решений по сложным проблемам муниципального развития. При этом ни ожидаемый, ни полученный эффект от выполнения программных действий чаще всего не оценивается. Более того, целевые программы обычно не воспринимаются как инструмент муниципального развития, а эффективность их выполнения минимальна. В большинстве случаев их назначение видится в распределении бюджетных средств по отраслевому принципу, а не на выполнение задач муниципального развития.

Несмотря на желание органов местного самоуправления применять программно-целевой метод в практике управления развитием территорий, сохраняются существенные препятствия к их деятельности:

- незавершенность проводимых различных реформ;
- слабость экономической базы; низкий уровень собственных доходов бюджета;
- отсутствие четких стратегических целей и приоритетов в социально-экономическом развитии

соответствующих территорий;

- сложность расчета показателей качества муниципальных услуг и результативности бюджетных расходов;

- отсутствие единых методологических подходов по вопросам разработки и принятия программ;

- недостаточность информационного обеспечения органов местного самоуправления для составления программ и прогнозов социально-экономического развития муниципального образования;

- дефицит квалифицированных муниципальных служащих высшего и среднего звена;

- отсутствие развитых институтов гражданского общества в стране и как следствие – социальная пассивность местных сообществ.

К проблемным вопросам следует также отнести недостаточность существующей правовой и методологической основы для обеспечения устойчивого и комплексного социально-экономического развития муниципальных образований, в частности, неопределенность содержания понятий «комплексное социально-экономическое развитие муниципальных образований», «устойчивое развитие муниципальных образований»,

«планы и программы комплексного социально-экономического развития муниципального образования», «программы развития муниципальных образований», «муниципальные долгосрочные целевые программы».

В связи с этим необходимо разработать комплекс типовых документов, регламентирующих работу муниципального образования по стратегическому и оперативному управлению, систематизирующих комплекс показателей и индикаторов реализации обозначенных планов и мониторинга достижения установленных данных показателей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Визгалов Д.В. *Методы оценки муниципальных программ*. – М.: Институт экономики города, 2005.

2. *Кодекс лучшей практики в сфере муниципального управления*. – М.: Институт экономики города, 2004.

3. *Управление и бюджетирование по результатам на муниципальном уровне: международная и российская практика, перспективы внедрения в России: Сборник статей*. – М.: Институт экономики города, 2007.



Петрова Е.М.

к.э.н., доцент,

Шаламов А.И.

аспирант,

Ставропольский государственный аграрный

университет,

г. Ставрополь

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР СТАБИЛЬНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

В статье рассматривается актуальность стратегического планирования в управлении развитием муниципальных образований в современных условиях. Определяя приоритеты развития территории, стратегическое планирование обеспечивает сбалансированность финансовой системы, повышает инвестиционную привлекательность, создает условия для устойчивого социально-экономического развития муниципального образования.

In article the urgency of strategic planning in management of development of municipal unions in modern conditions is considered. Defining priorities of development of territory strategic planning provides equation of a financial system, raises investment appeal, creates conditions for steady social and economic development of municipal union.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегия, мониторинг, оценка.

Keywords: strategic planning, strategy, monitoring, an estimation.

В условиях преодоления последствий экономическо-го кризиса муниципальным органам

власти приходится одновременно решать различные задачи по осуществлению антикризисных мер, нормализации хозяйственно-экономической деятельности и повышения качества жизни населения. Стратегическое планирование позволяет адекватно оценить перспективы муниципального развития, сбалансировать приоритеты и темпы развития с имеющимися ресурсами.

Стратегическое планирование является современной управленческой технологией, показавшей свою результативность в коммерческом секторе. Стратегический подход в муниципальное управление принес с собой ряд принципиальных идей:

- отношение к муниципальному управлению как профессиональной управленческой деятельности;

- отношение к населенному пункту и системе управления его жизнедеятельностью и развитием как субъектам самостоятельных решений;

- отношение к населенному пункту как существующему в динамичной конкурентной среде, в которой возможны разные траектории развития, зависящие от действий, предпринимаемых его управляющими.

Стратегическое планирование развития муниципального образования представляет собой процесс опре-

деления стратегических приоритетов, основных стратегических целей и задач развития муниципального образования, а также необходимых для этого ресурсов и направлений деятельности. Муниципальное стратегическое планирование, в отличие от традиционного, ориентируется на активные действия, является долгосрочным, касается множества проблем и акцентирует внимание на оптимальном удовлетворении потребностей местного сообщества, содействуя достижению общественного согласия.

Повышая предсказуемость развития муниципального образования, стратегическое планирование также решает следующие задачи:

- позволяет осуществлять бюджетирование по результатам, стимулируя достижение желательных для муниципалитета непосредственных и конечных результатов деятельности бюджетных учреждений;
- повышает инвестиционную привлекательность муниципального образования, создает условия для устойчивого экономического развития;
- обеспечивает сбалансированность, предсказуемость и устойчивость финансовой системы муниципалитета;
- позволяет более эффективно использовать бюджетные средства.

Принципиальная схема стратегического планирования включают в себя следующие ключевые этапы:

Разработка стратегии.

Утверждение стратегии представительным органом местного самоуправления.

Реализация стратегии.

Мониторинг и оценка результатов, полученных в ходе реализации стратегии.

Корректировка стратегии.

Стратегическое планирование является постоянным процессом, реагирующим на все изменения, связанные как с муниципальным образованием и органами его управления, так и с характеристиками внешней среды. Реализация разработанной стратегии всегда сопровождается ее текущей корректировкой. Стратегическое планирование в целом составляет непрерывный цикл: от разработки будущей стратегии к ее реализации и оценке полученных результатов, после которой осуществляется корректировка стратегии и начинается новый цикл стратегического планирования.

Стратегия (стратегический план) развития муниципального образования представляет собой систему представлений о желаемом будущем, приоритетах и направлениях работы, необходимой для достижения этого будущего, инструментах и механизмах, которые дают возможность осуществить эту работу. Стратегия существует в виде документа и в силу того, что к ее разработке привлекаются самые разные субъекты и силы, представляющие местное сообщество, это – документ общественного согласия и участия. Стратегия задает рамки и определяет направления для разработки программ и проектов муниципального развития. На основе общей стратегии развития могут формироваться частные стратегии деятельности муниципального управления в отдельных направлениях. Но стратегия – не самоцель, а инструмент, призванный оптимизировать развитие муниципального образования.

Г. Минцберг, Б. Альстрэнд и Д. Лэмпел, анализируя и обобщая полувековой опыт стратегического планирования в западных корпорациях, выделяют «пять Р стратегии», складывающих этот управленческий ин-

струмент:

- стратегия как план: намечаемая стратегия;
- стратегия как принцип поведения: осуществляемая стратегия;
- стратегия как позиция: проявление и выбор разных возможностей;
- стратегия как перспектива: представление об основном способе действия, «теория и философия дела» организации;
- стратегия как прием: нетривиальный «маневр», предпринимаемый для того, чтобы занять лучшее положение на рынке.

Стратегия задает смысл и перспективу всей текущей управленческой работе, обеспечивает единство действий разных элементов системы управления при сохранении уровня мобильности, отвечающего темпам изменений внешней среды. Достижение такого единства требует формирования системы представлений, обладающих двумя основными характеристиками:

- достаточно высокой степенью общности, необходимой для того, чтобы она могла непротиворечиво вместить в себя вопросы и представления, возникающие и работающие на различных уровнях управления, с одной стороны, и представления о внешних условиях и обстоятельствах – с другой;
- возможностью превращать эти представления в понимание того, какие конкретные действия надо осуществлять на разных уровнях управления.

Основные задачи, которые должна решать разработанная стратегия муниципального развития, состоят в следующем:

- систематизация представлений о населенном пункте или территории и их возможностях;

- выработка перспективы, определяющей организацию местного управления;
- формирование базиса для разработки программ и проектов развития;
- представление населенного пункта или территории во внешней среде;
- поиск новых ресурсов для развития.

Разработка стратегии развития муниципального образования в общем виде включает следующие этапы:

- анализ ресурсов и условий развития муниципального образования;
- составление прогноза развития;
- формирование Концепции развития муниципального образования, включающей стратегическое видение, формулировки стратегической цели развития и стратегических направлений;
- широкое обсуждение Концепции с участием общественности;
- разработка целевых программ по стратегическим направлениям;
- сведение целевых программ в Стратегию с оценкой затрат, потребностей в привлечении средств и эффекта от реализации;
- разработка графика выполнения Стратегии с указанием исполнителей;
- обсуждение Стратегии и утверждение ее представительным органом муниципального образования в качестве местного нормативного документа.

Концепция социально - экономического развития муниципального образования является ключевой частью Стратегии. На основе анализа социально-экономического положения муниципального образования выявляются его основные проблемы (ограничения для развития) и преиму-

щества (ресурсы для развития, потенциальные «точки роста»), имеющие внутренний и внешний по отношению к муниципалитету характер. Их анализ, в свою очередь, служит базой для формирования стратегического видения развития муниципального образования, стратегической цели и миссии его развития и стратегических направлений, по которым должно осуществляться достижение стратегической цели.

В рамках каждого стратегического направления предполагается достижение ряда целей частного порядка. В свою очередь, каждая цель разбивается на ряд задач, которые носят наиболее конкретизированный характер и выражаются в определенных действиях, мероприятиях. При этом важно отметить следующие моменты:

- задачей стратегических направлений не является охват абсолютно всех сфер жизнедеятельности муниципального образования. Они сосредоточены лишь на главных, наиболее актуальных сторонах его развития, способствующих достижению стратегической цели;

- стратегические направления носят общий характер и сами по себе не содержат конкретных рекомендаций. Конкретизация стратегических направлений по отдельным проектам и программам осуществляется в целевых программах, формируемых в соответствии с положениями Стратегии;

- стратегические направления не являются автономными, независимыми друг от друга, а тесно переплетаются и составляют единый комплекс, ориентированный на реализацию стратегической цели. Реализация мероприятий по каждому из направлений затрагивает и другие направления, цели которых близки.

Самый грамотный и продуманный стратегический план не может быть успешно выполнен в отсутствие механизмов его реализации. Стратегией может быть только то, что реализуется, становится руководством для управленческих действий, отражающих ценности, цели и понимание ситуации, сформированные на стадии разработки. Реализация Стратегии требует специализированного разворачивания целого ряда обеспечивающих ее процессов: организации, нормирования и документирования, информационного сопровождения, мониторинга, оценки результатов, привлечения дополнительных средств (фандрайзинга) и др.

Специализированными инструментами реализации Стратегии являются программы и проекты, конкретизирующие и переводящие в практическую плоскость намеченные стратегические направления развития. Программа представляет собой комплекс взаимосвязанных по целям, задачам, ресурсам, исполнителям, срокам мероприятий, обеспечивающих решение сформулированных проблем (задач). Важно, чтобы эти программы и проекты имели конкретных ответственных исполнителей и предусматривали реалистичное финансирование, как из бюджетов различных уровней, так и из инвестиционных и кредитных источников.

Одним из условий успешной реализации стратегии развития является система мониторинга и оценки ее выполнения. Эти механизмы обеспечивают постоянный контроль и анализ выполнения запланированных мероприятий, а также обратную связь и корректировку планирования в соответствии с меняющимися обстоятельствами. Мониторинг муниципальной Стратегии является постоянным про-

цессом текущего измерения и учета важнейших индикаторов деятельности по выполнению Стратегии, ее результатов. Он характеризует выполнение Стратегии в количественных показателях: осуществлялись ли запланированные мероприятия, какие ресурсы были потрачены и в каком объеме и т.д. Мониторинг представляет собой удобный инструмент для контроля выполнения Стратегии и управления социально-экономическим развитием, позволяет выявить существующие или потенциальные недостатки проекта прежде, чем они перерастут в серьезную проблему. Данные периодического мониторинга показывают нехватку или, наоборот, перерасход ресурсов в процессе реализации Стратегии, что дает возможность более эффективно их использовать.

Одним из важнейших моментов при организации мониторинга является отбор индикаторов. Основой мониторинга выполнения Стратегии являются индикаторы результативности мероприятий Стратегии, сформулированные в рамках стратегических задач. Но наряду с индикаторами результативности, позволяющими оценить факт и степень выполнения того или иного комплекса мероприятий в рамках той или иной задачи, целесообразно пользоваться системой индикаторов социально-экономического развития муниципального образования. В отличие от индикаторов результативности мероприятий, индикаторы социально-экономического развития не привязаны к каким-либо конкретным действиям, а характеризуют ситуацию в муниципальном образовании в целом как результат совокупного воздействия комплекса факторов, в том числе и возникающих в ходе реализации Стратегии.

Использование системы инди-

каторов социально-экономического развития муниципального управления позволяет преодолеть ограниченность частных индикаторов результативности, избежать «количественного перекоса», погони за цифрами. Если по всем частным индикаторам достигнуты необходимые количественные значения, но общая социально-экономическая обстановка в муниципальном образовании не улучшилась, то, очевидно, результаты реализации Стратегии нельзя считать положительными.

Кроме того, опыт использования системы индикаторов в качестве основы для мониторинга муниципальных программ администрациями муниципалитетов показывает, что отслеживание индикаторов становится хорошим стимулом для организации муниципальной статистики и создания муниципальных информационных систем. Это позволяет наладить в перспективе электронный документооборот между подразделениями администрации.

Применение системы индикаторов социально-экономического развития в качестве основы для мониторинга реализации Стратегии означает регулярный сбор первичной статистической информации о развитии муниципального образования и расчет на ее базе индикаторов социально-экономического развития. Показатели индикаторов позволяют анализировать социально-экономические тенденции в развитии муниципалитета и оценить степень воздействия Стратегии на текущее развитие. На основании такого анализа будут приниматься управленческие решения по корректировке в случае необходимости графика реализации мероприятий Стратегии.

На основе данных мониторин-

га производится оценка выполнения Стратегии. Оценка представляет собой экспертизу мероприятий Стратегии, направленную на анализ их качества, произведенного ими эффекта и сравнение этих результатов с определенными критериями. В задачи оценки программы входит не только суждение о программе, но и определение критериев суждения, по которым оцениваются достоинства, ценность, качество, эффективность, значение программы и ее применимость на практике.

В результате проведения оценки решается целый ряд задач:

- корректировка содержания плана-графика реализации Стратегии или целевых программ (уточнение целей и задач, переориентирование их на достижение реалистичных результатов и т.д.);
- активизация работы по выполнению Стратегии (экспертиза эффективности организации выполнения Стратегии, вовлечение в работу новых исполнителей, повышение эффективности сбора данных, экспертиза дополнительных потребностей и т.д.);
- анализ причин успехов и неудач выполнения Стратегии;
- учет ошибок и недостатков Стратегии при разработке других плановых документов;
- обеспечение текущего и привлечение дополнительного финансирования;
- информирование лиц и организаций, принимающих решения;
- анализ разногласий, возникающих среди исполнителей по ходу реализации Стратегии.

Оценка, как и любая аналитическая процедура, подчиняется определенной логике, опирается на специальные технологии, методы сбора и

анализа данных.

Стратегия – это продукт общественного согласия. В идеале Стратегия разрабатывается при активном участии представителей всех заинтересованных слоев местного сообщества – органов местного самоуправления, предпринимательства, научно-образовательных учреждений, некоммерческих организаций, предприятий, местных средств массовой информации, социально активных групп граждан. Эта процедура предоставляет населению возможность не только высказывать свое видение будущего, но и принимать участие в реализации Стратегии.

Вовлечение местного сообщества в стратегическое планирование имеет, прежде всего, прагматический характер. Если стратегия разрабатывается работниками администрации или привлеченными экспертами, то она может стать долгосрочным планом действий только администрации. Опыт показывает, что осознанное включение людей в процесс разработки и реализации стратегии муниципального развития значительно расширяет возможности партнерского действия, выявляет ресурсы развития и позволяет достичь результатов, которых по отдельности не может достичь ни один из его участников.

Вовлечение сообщества не означает необходимости включения в состав разработчиков стратегии каждого жителя муниципалитета. Муниципальное образование – это пространство активности не только отдельных индивидов, но также разных, порой сложно организованных субъектов: организаций, предприятий, формальных и неформальных общественных объединений. Разными являются также формы и характер вовлечения участников в зависимости от стадии

процесса стратегического планирования. На стадии разработки стратегии приоритетной задачей вовлечения является учет интересов разных субъектов, опора на их видение проблем и перспектив развития, что позволяет ставить задачи развития более полно и системно. На стадии реализации основная цель вовлечения – это включить в муниципальное развитие ресурсы, которыми располагают эти субъекты, или, как минимум, обеспечить с их стороны благожелательное отношение к программам и планам этого развития. Органы власти выступают при построении партнерства как организатор процесса, а не как руководитель, который раздает задания. Очевидно, что строить отношения партнерства можно лишь между теми людьми и сообществами, которые хотят и могут что-то сделать для местного развития.

Стратегии таких территориальных образований разного масштаба, как страна, регион и муниципалитет, образуют иерархическую систему. Стратегия развития страны при этом не является суммой стратегий составляющих страну регионов и муниципалитетов. С точки зрения муниципального образования стратегию страны целесообразно рассматривать как наиболее вероятную перспективу развития внешней по отношению к муниципалитету социальной и экономической среды. В этой среде каждый муниципалитет разрабатывает собственную стратегию. Стратегия муниципального образования по понятным причинам не может резко противоречить стратегии страны, но при этом конкуренция муниципалитетов за частные инвестиции, средства федерального бюджета, трудовые ресурсы и т.д. вынуждает их к разработке конкурентоспособных стратегий.

Стратегия развития муниципального образования становится основополагающим элементом в системе социально-экономического планирования. Планирование, осуществляемое местной администрацией по всем направлениям жизнедеятельности муниципального образования, должно соответствовать заявленным в Стратегии приоритетам и не противоречить им. В рамках, заданных Стратегией, формируются муниципальные целевые программы, годовые планы социально-экономического развития, бюджетные и территориальные плановые документы.

В последние 10-15 лет стратегическое планирование для большинства муниципальных образований оставалось недоступной роскошью. Даже крупные города не всегда могли позволить себе постановку целей, выходящих, в худшем случае, за рамки одного бюджетного года, в лучшем – за рамки сроков полномочий депутатов соответствующего представительного органа местного самоуправления. В соответствии с этим формировалась и система управления планами и программами развития. Ситуация изменилась в ходе реализации проводимых в стране муниципальной, бюджетной и административной реформ:

- значительно выросло количество муниципальных образований и, прежде всего, муниципальных образований сельского уровня;
- начали вырисовываться контуры системы долгосрочных показателей в налоговой и бюджетной сферах;
- появилась четкость в вопросах разграничения полномочий между уровнями власти в Российской Федерации.

В связи с изложенным стало возможным говорить о возросшей роли стратегического планирования на

средне- и долгосрочную перспективу и применении новых подходов к организации системы управления реализацией стратегий муниципальных образований. Очевидно, что эти подходы различаются для муниципальных образований, имеющих различную налоговую базу, состав муниципальной собственности, административные возможности.

Современное состояние практики стратегического планирования в нашей стране характеризуется тем, что практически в каждом субъекте РФ ведутся разработки региональных стратегий устойчивого развития, аналогичная работа идет в органах местного самоуправления. Однако большинство стратегических документов регионального и муниципального уровня не увязаны со стратегическими документами федерального уровня. Аналогичная картина наблюдается в регионах, стратегии развития которых не принимаются во внимание муниципалитетами. При этом почти все опубликованные стратегические документы регионального и муниципального уровня не встроены в бюджетный процесс и не увязаны с прогнозами финансового положения регионов и муниципалитетов. Кроме того, крупные компании могут иметь свои стратегии, ориентирующиеся на те или иные ресурсы, кадры, инфраструктуру. В результате различные стратегии, действующие на той или иной территории, оказываются несогласованными как «горизонтально» (с соседними территориальными образованиями), так и «вертикально» (со стратегией региона).

Перечисленные проблемы являются следствием следующих основных причин:

- масштабное реформирование во многих сферах, что нарушает стабиль-

ность внешних условий (административная, бюджетная, налоговая, муниципальная и другие реформы);

- слабость экономической базы муниципальных образований;

- накопленный груз социальных проблем;

- недостаточный уровень профессиональной подготовки специалистов в вопросах стратегического планирования;

- отсутствие достоверного статистического наблюдения применяемых в качестве мониторинга индикаторов;

- недостаточное методическое сопровождение процесса управления реализацией стратегией развития территории.

В современных условиях при формировании стратегии социально-экономического развития и в ходе дальнейшего управления муниципальным развитием на ее основе целесообразно руководствоваться рядом основополагающих принципов:

- переход от антикризисных мер к стратегическому видению;

- ориентация на повышение эффективности использования собственных ресурсов;

- ориентация на частно-общественное партнерство;

- активное «продвижение» территории вовне (брендинг территории);

- проведение последовательной и структурированной социально-экономической политики.

Таким образом, применение стратегического планирования в муниципальном управлении позволяет активизировать основные управленческие процедуры – от определения целей и задач в сфере планирования текущей деятельности до выявления ресурсов развития в ключе стратегических целей. Определяя приоритеты развития территории стратегические планы по-

тенциально уменьшают инвестиционные риски и являются ориентиром для реализации проектов развития на условиях партнерства различных участников, повышают ресурсный потенциал территории.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *Кодекс лучшей практики в сфе-*

ре муниципального управления. – М.: *Институт экономики города*, 2004.

2. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэм-пел Д. *Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента.* – СПб.: *Питер*, 2000.

3. *Управление развитием муниципальных образований (Стратегическое планирование. Территориальное планирование).* – М.: *АНХ*, 2007.



Сидоров В.П.
ст. преподаватель,
Коваленко П.П.
аспирант,

Институт Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

О ПОЛИТИКЕ В ОТНОШЕНИИ ТРАДИЦИОННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА МАТЕРИАЛАХ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ)

В статье рассмотрены результаты изучения мнения представителей бизнеса и экспертов региона Ставропольского края, которые показывают, что существующие проблемы в ситуации с земельным рынком, привлечением финансовых ресурсов, обеспеченностью инженерной инфраструктурой, административным регулированием, в полной мере не разрешимы.

In realisation of regional economic policy development of traditional branches of manufacture takes a predominating place. In article results of studying of opinion of representatives of business and experts of region of Stavropol Territory who show that existing problems in a situation with the ground market, attraction of financial resources, security an engineering infrastructure, administrative regulation, to the full not разрешимы are considered.

Ключевые слова: территории особых экономических зон региона; новая система отношений между структурами и подразделениями отрасли; усиление промышленной специализации региона; главные принципы совершенствования региональной специализации.

Keywords: territories of special economic zones of region; new system of

relations between structures and branch divisions; strengthening of industrial specialisation of region; major principles of perfection of regional specialisation.

Вследствие своей уникальности и наличия разнообразных видов экономической деятельности Ставропольский край является одним из наиболее предпочтительных регионов для создания особых экономических зон различных типов. В дополнение к созданной особенной экономической зоне туристско-рекреационного типа, Ставропольский край выступает инициатором создания на своей территории Федеральной особой экономической зоны агропромышленного типа.

Так агрозону «Изумрудная долина» целесообразно развивать в центральных районах края, расположенных посередине между двумя наиболее успешными в настоящее время аграрными и промышленными территориями. Территория наиболее эффективного аграрного производства включает Ипатовский, Петровский, Грачевский, Андроповский, Александровский, Новоселицкий и Благодарненский субрегионы края (рис. 1).

Следует отметить, что основная задача особой экономической зоны – создание современного высокотехнологичного и высокоэффективно-



Рисунок 1 – Территория особой экономической зоны агропромышленного типа в Ставропольском крае

го экологически чистого сельскохозяйственного производства на уровне лучших мировых стандартов, а также системы переработки сельскохозяйственной продукции и выпуска брендовых продуктов питания. Также в этой зоне должны отрабатываться технологии безотходного производства, энергосбережения и использования автономных альтернативных источников энергии в АПК и в быту.

На базе зоны «Изумрудная долина» должна быть осуществлена отработка механизма развития АПК региона именно как единого комплекса, включающего производство сельхозпродукции, ее переработку, заготовку и хранение, снабженческо-сбытовые структуры, систему утилизации отходов.

Ядром такого комплекса должно стать развитие новых агротехнологий, селекционная, племенная работа, разработка и выпуск разнообразных и

высококачественных продуктов питания.

В деятельности этой зоны должна быть отработана новая система отношений между структурами и подразделениями, действующими в рамках этой зоны. Здесь же может быть создана Российская зерновая биржа.

Промышленная политика. В прогнозном периоде промышленность усиливает свои позиции в экономике и территориальной организации края. Приоритетными направлениями промышленной политики Ставропольского края по реализации стратегии являются:

1. Укрепление и дальнейшее наращивание промышленно-инновационного комплекса.
2. Достижение «верхних этажей» перерабатывающей промышленности в нефтегазовом и агропромышленном секторе.
3. Создание новых отраслей и

производств, наиболее эффективно и полно использующих ресурсный потенциал региона.

Усиление промышленной специализации края в целом и отдельных его территорий должно происходить за счет дальнейшего развития многоотраслевого промышленного комплекса, и в первую очередь за счет развития топливно-энергетического комплекса, химической и нефтехимической промышленности, машиностроения, пищевой и стекольной промышленности, а также парфюмерно-косметической отрасли. Ставится задача углубления диверсификации промышленного производства на основе развития нефтепереработки и нефтехимии, горнодобывающей промышленности, промышленности строительных материалов, возрождения легкой и сувенирной отраслей, а также на основе специфических видов производств и хозяйственной деятельности – добычи и розлива минеральных и столовых вод, использования нетрадиционных видов энергии.

Политика развития АПК. В прогнозируемом периоде усиливаются стратегические позиции агропромышленного комплекса в экономике и территориальной организации края за счет развития всех его структур – сельскохозяйственного производства, перерабатывающего комплекса, мелиоративно-оросительной системы, обслуживающего комплекса, социального развития села.

Главными принципами совершенствования региональной специализации сельского хозяйства выступают конкурентные преимущества территории края и решение задачи по обеспечению продовольственной безопасности страны (наряду с другими аграрными территориями РФ). Стратегическая задача – рост производства

сельскохозяйственной продукции с целью насыщения продовольственного рынка отечественной продукцией, ликвидации дефицита сырья для развития пищевой и перерабатывающей промышленности.

Совершенствование специализации и территориальной организации сельскохозяйственного производства и агропромышленного комплекса в целом рассматриваются как важнейшие стратегические направления решения этой задачи. Так особенности агроклиматических условий, природных ландшафтов края ориентируют специализацию сельскохозяйственного производства и в перспективе на традиционное для этих территорий возделывание зерновых и масличных культур, сахарной свеклы, развитие виноградарства, а также на различные направления развития животноводства (мясомолочное скотоводство, тонкорунное овцеводство, свиноводство и птицеводство).

Совершенствование агропромышленного комплекса Ставропольского края, в том числе его территориальной организации, должно идти, прежде всего, по пути рационального использования земельных ресурсов и эффективного развития сельскохозяйственного производства на новой технологической и организационной базе, повышения товарности и конкурентоспособности продукции сельскохозяйственного производства.

В качестве перспективных основных направлений рационального использования земельных ресурсов предусматриваются:

- возврат в сельскохозяйственный оборот выведенных из оборота и неиспользуемых пахотных земель (в том числе земельных долевых паев);
- сохранение и повышение плодородия почв земель сельскохозяй-

ственного назначения через проведение комплекса специальных мероприятий (агрохимических, гидромелиоративных, агролесомелиоративных и др.);

- переход на адаптивные системы землепользования и земледелия, базирующиеся на более полном использовании естественного агроэкологического потенциала;

- повышение продуктивности пахотных земель за счет совершенствования структуры посевных площадей в соответствии с требованиями рациональной системы севооборотов, применения продуктивного высококачественного семенного материала, внедрения интенсивных технологий.

- Другим важным направлением совершенствования развития и территориальной организации АПК края является оптимизация отраслевой структуры сельскохозяйственного производства, базирующаяся, с одной стороны, на объективных почвенно-климатических условиях территории края, а, с другой стороны, на конъюнктуре внутреннего и внешнего рынка, при удовлетворении необходимых потребностей населения и перерабатывающей промышленности.

Растениеводство – ведущая отрасль сельского хозяйства края. Одна из важнейших стратегических задач развития отрасли – оптимизация структуры посевных площадей под различными сельскохозяйственными культурами, что связано с возможными нарушениями рационального использования земель и снижением их плодородия.

Так на перспективу целесообразно совершенствование структуры зернового клина за счет расширения посевных площадей под ячменем, гречихой, рисом. Для края также имеет большое значение восстановление рисосеяния.

Другой важнейший ориентир на перспективу для растениеводства – расширение площадей под кормовыми и зернобобовыми культурами как основы для укрепления кормовой базы в крае.

Одна из острых перспективных проблем развития зернового хозяйства края – обеспечение элеваторно-складским хозяйством, особенно в восточных районах края. Для крупных мукомольных комбинатов необходимы перепрофилирование и новые производства для более глубокой переработки зерна.

Одна из проблем растениеводства края – нарушение рациональной структуры севооборотов за счет значительного расширения посевов подсолнечника за последние годы. На перспективу структура посевов должна быть пересмотрена с расширением площадей под горчицей, кориандром, льном-кудряшом в основном в восточных районах. Необходимо увеличение переработки подсолнечника, значительная часть которого в настоящее время вывозится за пределы края в сыром виде. На перспективу следует увеличить площади под сахарной свеклой в свеклосеющих районах, что позволит существенно увеличить сбор этой второй по значимости технической культуры.

Важными перспективными направлениями развития растениеводства края является возрождение садоводства и восстановление площадей виноградников, особенно в восточных районах, что обеспечит винодельческую отрасль сырьевой базой, будет способствовать росту производства и повышению ее конкурентоспособности.

Одним из стратегических направлений развития сельского хозяйства края выступает хлопководство, кото-

рое должно снизить зависимость текстильной промышленности края от импортного сырья. Сложные стратегические цели стоят перед другой важнейшей отраслью сельского хозяйства края – животноводством. За годы реформ оно утратило свое ведущее положение. Соответственно главная стратегическая задача отрасли на перспективу – возрождение, повышение роли в развитии экономики края.

В стратегическом плане животноводческую отрасль предполагается развивать по следующим направлениям:

- для ускорения решения проблемы производства мяса (самообеспечения края) выделить как задачу первого этапа свиноводство и птицеводство, как дающие наиболее быструю отдачу;
- одновременно в стратегическом плане следует уделить первостепенное внимание созданию на Ставрополье племенного стада КРС, соответствующего мировым стандартам;
- увеличить поголовье скота и птицы до численности, позволяющей удовлетворить возрастающие потребности в мясе и молоке за счет собственного производства;
- оптимизировать систему кормопроизводства;
- максимально использовать селекционную и племенную работу;
- обеспечить внедрение ресурсосберегающих технологий.

Принципиальный акцент в развитии животноводства на перспективу – увеличение доли производства мяса в рамках возрождающихся крупных сельскохозяйственных предприятий, фермерских хозяйств, переход хозяйств населения в мелкотоварные и крупнотоварные фермерские хозяйства, производственные кооперативы.

Важнейший момент в возрождении основных отраслей животноводства – восстановление свиноводческих, скотоводческих и овцеводческих хозяйств, сохранивших помещения и кадры. Предусматривается реконструкция и расширение существующих мощностей, новое строительство.

В перспективе целесообразно строительство овцеводческих комплексов и завода-репродуктора овец мясошерстного направления. При этом необходимо значительно увеличить масштабы производства мяса птицы за счет реконструкции и расширения мощностей и использования высокопродуктивных линий.

Значительные изменения необходимо осуществить в сфере организации переработки животноводческого сырья. Целесообразно создание крупного мясного логистического центра в Шпаковском районе (вблизи г. Ставрополя), имеющего сеть своих скотобоев. Практику размещения мини-цехов по переработке мяса в каждой сельскохозяйственной организации следует пересмотреть. Мини-цеха по переработке мяса будут размещаться с ориентацией на удовлетворение местных потребностей в муниципальных образованиях восточных районов, удаленных от крупных перерабатывающих предприятий, и в районах, специализирующихся на обслуживании зон рекреации и туризма.

Особо следует отметить, что в стратегическом отношении для сельского хозяйства края важнейшее значение имеет развитие глубокой переработки сельскохозяйственного сырья. Так преимущества наращивания «цепочек добавленной стоимости» непосредственно на местах производства сельхозсырья.

Формирование новых направле-

ний развития региона. В настоящее время кластерная политика является одним из наиболее востребованных инструментов регионального социально-экономического развития в мире. Так в советское время идея кластеров была в некотором роде предвосхищена – в разных регионах страны создавались «территориально-производственные комплексы» (ТПК), включавшие в себя группы родственных и смежных предприятий, усиливавших друг друга, и одновременно развивалась необходимая инфраструктура – от вузов и НИИ до специфических транспортных коммуникаций. Однако природа кластеров иная: ТПК – это конгломерат предприятий, сформированных «сверху» и сотрудничающих по команде «сверху» – независимо от того, выгодно им это или нет. Кластер же включает независимые предприятия, принадлежащие разным собственни-

кам, которые сотрудничают и реализуют совместные инициативы только по одной причине – это выгодно каждому из участников, это повышает его собственную конкурентоспособность и прибыль.

При развитии кластерной системы власть и бизнес должны играть разные, но взаимодополняющие роли. Адаптацией кластерного подхода может служить создание кластерной системы при содействии вертикально интегрированных бизнес-групп, то есть развитие кластерной системы и вертикально-интегрированных предприятий дополняет друг друга.

Для успешного развития территории должны быть взаимно согласованы стратегия развития региона и стратегия развития отдельных кластерных систем.

Таблица 1 – Кластеры ведущих стран мира

Название и специализация кластера	Регион
«Кремниевая долина» Высокотехнологический кластер	США
«Бангалор» Высокотехнологический кластер	Индия
«Силиконовая топь» Высокотехнологический кластер	Ирландия
«Монпелье» Высокотехнологический кластер (от медицины до информационных технологий)	Франция
«Био Долина»	Расположен на стыке границ Франции, Германии и Швейцарии
Стекольный кластер	Верхняя Австрия, Бавария (Германия), Богемия (Чехия)
Текстильный кластер	Нижняя Австрия, Богемия (Чехия)
Станкостроительный кластер	Штирия (Австрия),
Биотехнологические кластеры	Эресунн (Дания-Швеция), Германия, Великобритания

«Твенте»	Нидерланды-Германия
«Долина Доммель» Информационно-телекоммуникационный кластер	Бельгия-Нидерланды
«Венло» Консалтинговый кластер	Нидерланды-Германия
Автомобильный	Бельгия, Словения
Транспортно-логистический	Словения
Аэроавиатика	Бельгия
Развитие региональных кластеров	Квебек (Канада)
Морское хозяйство	Норвегия
Лесопромышленный кластер	Финляндия
Сельскохозяйственный кластер	Калифорния (США)

В настоящее время формирование региональных и локальных кластеров в российской экономике затрудняется слабым развитием малого и среднего бизнеса в стране в целом. Согласно данным Росстата на малых предпри-

ятиях в 2005 г. было занято 16,7 процентов населения и создавалось около 15 процентов ВВП. Сегодня можно говорить, что в России существуют только потенциальные кластеры.

Таблица 2– Кластеры России

Название и специализация кластера	Регион
Химический кластер	Пермский край, Татарстан
Автомобильный кластер	Самарская область
Металлургический кластер	Урал
Текстильный кластер	Ивановская область, Ростовская область
Транспортно-логистический кластер	Нижегородская область
Машиностроительный кластер	Нижегородская область
Туристический кластер	Краснодарский край
Нефтегазовый кластер	Тюменская область
Судостроительный кластер	Санкт-Петербург
Аэрокосмический кластер	Москва-Московская область
Агропромышленный кластер	Белгородская область

Основными предложениями по формированию кластеров в Ставропольском крае являются (табл. 3):

- агропромышленный кластер;
- санаторно-курортный туристско-рекреационный кластер;

- торгово-транспортно-логистический кластер;

- промышленно-инновационный кластер (электротехнический, нефтехимический, строительных материалов и др.).

Таблица 3– Кластеры Ставропольского края

Название и специализация кластера	Регион
Агропромышленный кластер («Изумрудная долина»)	Ипатовский, Петровский, Грачевский, Благодарненский, Андроповский, Александровский, Новоселецкий районы
Санаторно-курортный туристско-рекреационный кластер	Предгорный, Минераловодский, Кировский, Шпаковский, Курский районы
Торгово-транспортно-логистический кластер	Кочубеевский, Буденновский, Шпаковский, Георгиевский, Петровский, Грачевский, Нефтекумский районы
Промышленно-инновационный кластер	Шпаковский, Буденновский, Нефтекумский, Минераловодский, Шпаковский районы

На территории Ставропольского края целесообразно инициировать формирование следующих агропромышленных и чисто сельскохозяйственных кластеров:

– формирование на базе аграрных территорий края с высокой концентрацией производства определенного вида сельскохозяйственной продукции и городо-межрайонных центров, а также городов-центров АПК ключевых агропромышленных кластеров федерального значения. Это – зерновой кластер, хлопковый, масло-жировой, ликероводочный (например, производство зерна – хранение – логистика – реализация или переработка – логистика – реализация);

– формирование на базе аграрных территорий отдельных муниципальных районов с высокой концентрацией производства определенного ви-

да сельскохозяйственной продукции, а также районных центров, крупных сельских поселений агропромышленных кластеров регионального значения (сахарный, молочный, и др., что может быть частью ключевых кластеров федерального значения).

В данной связи в качестве основных направлений политики развития традиционных направлений экономики региона выступает повышение инвестиционной отраслевой привлекательности. Так необходимо усовершенствовать нормативно-правовое регулирование инвестиционной деятельности краевого, регионального и муниципального уровней, что предусматривает внесение дополнений в пакет законодательных документов Ставропольского края, регулирующих государственную поддержку инвестиционной деятельности на тер-

ритории края, а также применение мер стимулирования инвестиционной деятельности на муниципальном уровне. При этом усиление поддержки инвестиционной деятельности на территории края предполагает меры, направленные на повышение известности региона и пропаганду его инвестиционных возможностей в рамках Стратегии продвижения края, организацию деятельности Агентства инвестиций и развития Ставропольского края по выявлению и поддержке приоритетных проектов. В регионе ощущается дефицит бизнес-центров и отсутствуют конгресс-центры, поэтому актуальны меры по строительству многофункционального бизнес-конгресс-центра «КМВ-Сити», где могли бы проводиться инвестиционные форумы высокого уровня и концентрироваться деятельность инвестиционных брокеров и консультантов. Следует развивать инвестиционную инфраструктуру (банки, страховые компании, фонды, рейтинговые агентства, консультационные фирмы и другие институты). Инвестиционная привлекательность региона предполагает наличие современной банковской системы, страховых компаний, инвестиционных фондов, рейтинговых агентств, развитого рынка ценных бумаг и других институтов. Необходимо повышать знания и информированность субъектов хозяйственной деятельности по использованию возможностей банковской системы при решении задач развития бизнеса, оказывать содействие созданию системы инвестиционных по-

средников, институтов коллективного инвестирования, повышать инвестиционную грамотность населения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алаев Э.Б. *Социально-экономическая география. Понятийно терминологический словарь*. – М.: Мысль, 2002.
2. Гапоненко А.Л. Дульщикова Ю.С. *Региональная экономика и управление*. – РАГС, 2006.
3. Гранберг А.Г. *Основы региональной экономики*. – М.: ГУ ВШЭ, 2001
4. Корчагин Ю.А. *Региональная финансовая политика и экономика*. – Учебное пособие для вузов. – Феникс, 2006.
5. Некрасов Н.Н. *Региональная экономика. Теория, проблемы, методы*. – М.: Экономика, 2006.
6. Ледович Т.С., Маликова Р.И., Коваленко П.П. Особенности формирования и развития экономических кластеров (на примере Ставропольского края) // *Вестник Института Дружбы народов Кавказа*. – 2008. – №3(7).
7. Шамхалов Ф.И. *Государство и экономика (власть и бизнес)*. – М.: Экономика, 2005.
8. Видяпина В.И. *Экономическая география России*. – М.: ИНФРА-М, 2004.
9. <http://www.gks.ru/>
10. <http://www.economy.gov.ru>
<http://www.expert.ru/>
11. <http://europa.eu.int/comm/eurostat>.



Коровин Е.Г.
аспирант,
Саратовский государственный технический университет,
г. Саратов

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются методологические аспекты управления финансовыми потоками логистической системы предприятия, основанные на бюджетировании.

The article consists of the methodological aspects of the financial flows management in the logistical system of the enterprises, based on budgeting.

Ключевые слова: логистика, потоки, бюджетирование, система, предприятие.

Keywords: logistics, flows, budgeting, system, enterprise.

Значение финансовых ресурсов – денежных средств, находящихся в распоряжении государства, объединений, предприятий, организаций, учреждений – в кризисных условиях, а также в посткризисный период определяется первостепенным их влиянием на устойчивость функционирования при условии реализации логистических базовых функций: снабжения, производства, сбыта.

Финансовые ресурсы, рассматриваемые в движении по отношению к логистической системе, рассматрива-

ются как финансовые потоки, формируемые за счет следующих источников:

- прибыли;
- амортизационных отчислений;
- средств, полученных от продажи ценных бумаг;
- паевых и иных взносов членов трудового коллектива, предприятий, организаций, граждан;
- кредитов и других поступлений, не противоречащих закону.

Эффективность размещения и использования финансовых ресурсов характеризуется финансовым состоянием, к основным показателям которого относятся: платежеспособность предприятия; обеспеченность собственными оборотными средствами; соответствие фактических запасов нормативу; обеспеченность запасов предназначенными для них источниками средств; иммобилизация оборотных средств.

Для предприятий, преобразованных в акционерные общества, большое значение имеет выплата дивидендов на акции, связанная с финансовыми возможностями, которые, в свою очередь, зависят от своевременного поступления средств на расчетный счет предприятия от покупателей транс-

портных услуг.

Платежеспособность предприятия характеризуется способностью вовремя удовлетворять требования поставщиков оборудования, подвижного состава, станков, горюче-смазочных материалов, запасных частей, шин и других материальных ресурсов в соответствии с хозяйственными договорами; вносить платежи в бюджет; возвращать кредиты; выплачивать заработную плату работникам.

Наиболее верным показателем общего тяжелого финансового состояния предприятия из-за недостатка финансовых ресурсов является его задолженность поставщикам по платежам в бюджет, а состояние платежной дисциплины отражает эффективность производственно-хозяйственной деятельности в целом.

Отсюда следует необходимость осуществления жесткого контроля предприятия за своими доходами, расходами и денежной наличностью. В современных условиях одной из распространенных причин неплатежеспособности предприятия – продавца продукции и услуг – служит неплатежеспособность покупателей.

Роль финансовых ресурсов в функционировании предприятия состоит в следующем: они обеспечивают процесс воспроизводства через образование, распределение и использование денежных средств. В условиях полной хозяйственной самостоятельности предприятий происходит самофинансирование воспроизводственного процесса за счет главного источника – дохода от продаж. При недостатке собственных финансовых ресурсов предприятие в условиях развитой рыночной системы обращается на рынок капиталов для получения банковских ссуд, коммерческого кредита, инвестиционных ресурсов, что весьма за-

труднено в кризисных условиях.

Решение проблемы выхода из кризиса, стабилизации экономики, поддержания устойчивого развития в течение длительного времени требует совершенствования управления финансовыми потоками в логистических системах предприятий и организаций. Одним из инструментов совершенствования является бюджетирование, представляющее собой процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования (например, платежный баланс на предстоящий месяц).

Целевая установка бюджетирования применительно к логистическим системам предприятия: обеспечение производственно-коммерческого процесса предприятия финансовыми ресурсами по объему, в нужное время, по необходимому направлению деятельности, с минимальными затратами на формирование и управление потоками финансовых ресурсов.

Реализация ключевой цели бюджетирования требует решения следующих задач (рис.1).

Основными понятиями в процессе бюджетирования являются: бюджет, бюджетный контроль, смета.

Бюджетом называют оперативный финансовый план, составленный, как правило, в рамках одного года (на декаду, месяц, квартал), отражающий расходы и поступления денежных средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Бюджетным контролем называют текущий контроль за исполнением отдельных показателей доходов и расходов, активов и пассивов, определенных плановым бюджетом.

Сметой, по общепринятому определению, называют финансовую и/или количественную ведомость, свод

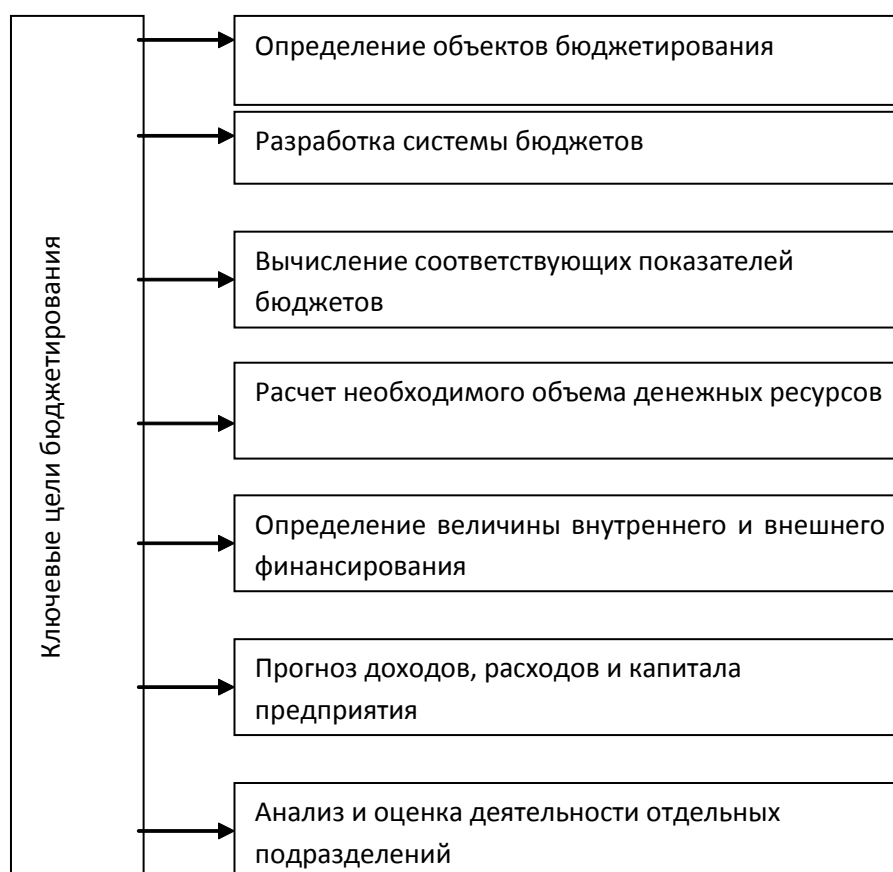


Рисунок 1 – Ключевые цели бюджетирования в логистической системе предприятия

доходов и расходов, подготовленный и принятый на определенный период, содержащий сведения о политике, проводимой в течение этого периода для достижения конкретной цели. Смета может включать доходы, расходы и вложения капитала. Другое определение сметы – это форма планового расчета, определяющая потребности предприятия в денежных ресурсах на предстоящий период и последовательность действий по исчислению показателей

Итогом детализированных функциональных смет, объединенных в общую смету, является общая контрольная смета (бюджет), число которых различно у разных компаний в зависимости от их размера, вида продукции или услуг, методов производ-

ства и маркетинга, компетентности и структуры менеджмента. Виды функциональных смет следующие: производственная, маркетинговая, административная, исследований продукции, капиталовложений, кассовая.

Назначение смет состоит в том, что, с одной стороны, они представляют собой план действий, выраженный в денежных или количественных показателях, направленный на сокращение используемых ресурсов; с другой, – это инструмент для руководства и контроля за специализированными видами деятельности, выработки операционных стандартов для оценки и анализа фактического исполнения, определения ответственности за действия, определения приоритетов, обнаружения отклонений от стандартов

в целях принятия немедленных мер по их устранению.

Цели составления сметы определяются следующим:

- планирование и прогнозирование, включая формулирование политики;
- координация деятельности внутри предприятия;
- контроль за выполнением и оценка исполнения.

Одной из важнейших функций управления в логистической системе предприятия является бюджетный контроль как постоянное сравнение фактических результатов и сметных цифр для обеспечения основы для ревизий и для гарантирования достижения целей политики компании.

Процесс бюджетного контроля ставит своей задачей:

- побуждать менеджеров искать пути повышения эффективности своих действий;
- заставлять их больше беспокоиться о воздействии своих решений на коллег и совместную деятельность;
- ориентировать менеджеров на четкое мышление при воплощении своих планов в финансовые или количественные показатели.

Процесс бюджетного контроля состоит из множества доходных статей и смет, составленных по функциональному признаку, и объединяющей их общей контрольной сметы. Взаимосвязь между этими элементами отражена на рис. 2.

При достижении предприятием сметных уровней контроль и сравнение фактических результатов с проектными не вызывает затруднений, если же фактический уровень отличается от запланированного, то фактические затраты нельзя прямо сравнивать со сметными затратами: необходимо гибкое составление смет.

Учитывая, что все расходы подразделяются на постоянные, переменные и полупеременные, то предприятия с колеблющимися уровнями производства могут адаптировать свои расходы к самым различным уровням контроля.

На основании анализа опыта предприятий, внедривших бюджетный контроль, выявлены следующие его преимущества:

- способствует оптимальному использованию ресурсов предприятия;
- предотвращает или уменьшает нерациональное использование ресурсов за счет регулирования расходов на определенные цели;
- возможность определения персональной ответственности;
- фокусирование внимания на необходимости обеспечения соответствия финансовых ресурсов в течение периода, охватываемого сметой;
- снижение опасности излишнего оптимизма и пессимизма при прогнозировании;
- вынуждает руководство применять систематические и подробные процедуры отчетов;
- усиливает потребность в сотрудничестве должностных лиц и отделов для предотвращения ущерба от несбалансированных проектов.

Рассмотрим в качестве примера взаимосвязь финансовых потоков, бюджетного контроля и логистической функции «сбыт». Для прогнозирования сбыта требуется, чтобы предварительный план сбыта подготавливался в процессе бюджетного контроля. Рабочий вариант плана сбыта необходим для следующей стадии планирования и использования данных об объеме сбыта и ценах на рынках. Оценка реалистичности плана сбыта проводится с точки зрения мощностей предприятия, включаю-

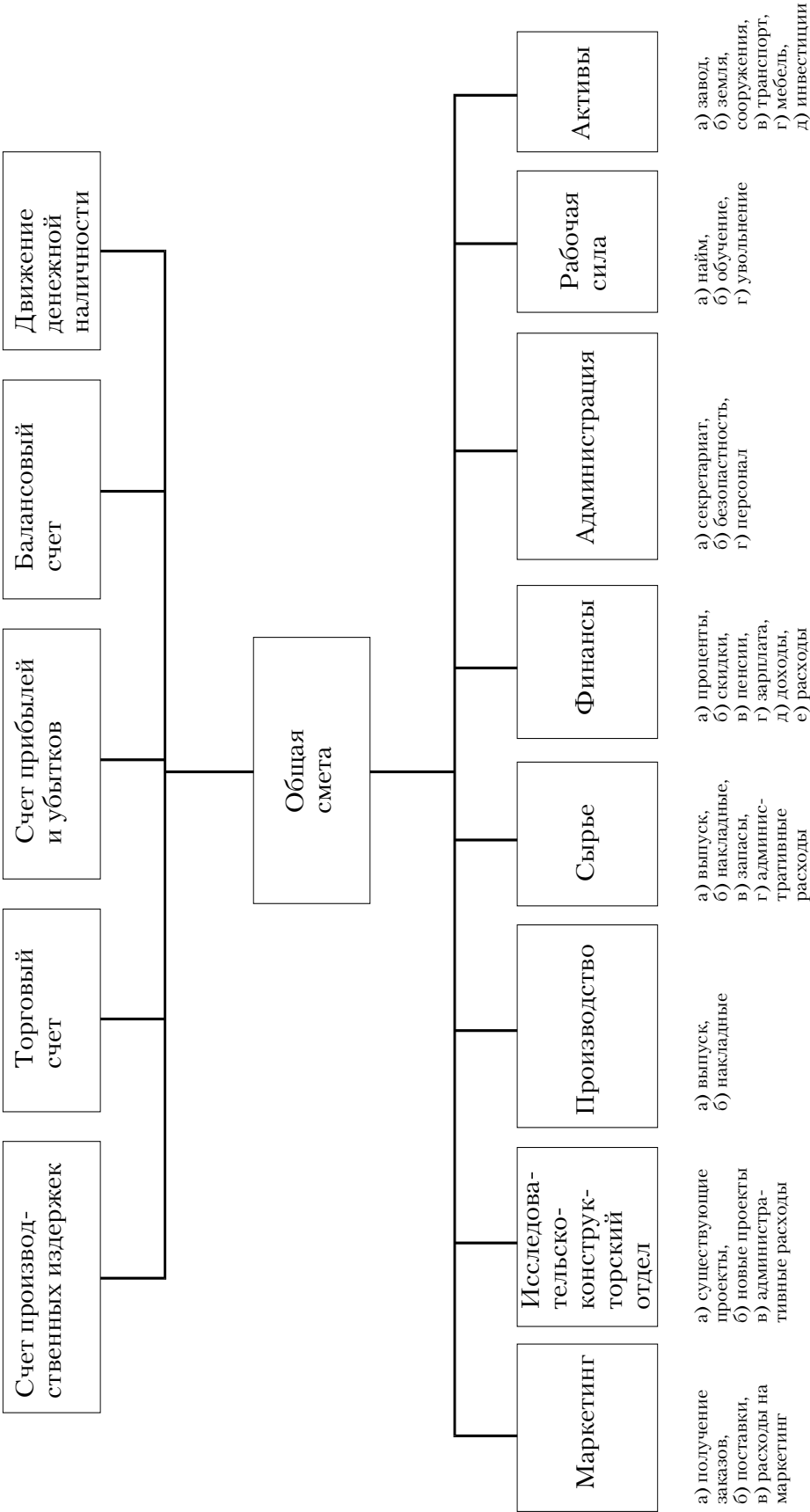


Рисунок 2 – Взаимосвязь общей и функциональных смет

щих сырье, рабочую силу, оборудование, площади и финансы. При недостаточности одного из этих факторов для удовлетворения плана требуются дополнительные мощности.

План сбыта должен выражаться в финансовых показателях, чтобы определить, возможно ли достичь требуемую норму прибыли, достаточно ли наличных средств.

Главными статьями плана сбыта являются доходы и расходы. Если доход зависит от объема продаж и цены, то расходы зависят от четырех факторов: издержек производства, затрат на распределение и продажу, административных расходов и финансирования бизнеса. Расходы целесообразно подразделить на постоянные и переменные и учитывать тот факт, что лю-

бые поступления от реализации активов сверх их переменных затрат являются вкладом на покрытие всех постоянных расходов. Точка безубыточности находится на операционном уровне, где переменные расходы плюс общие постоянные расходы равны общим поступлениям. Как только эта точка достигнута, то дополнительные поступления минус дополнительные переменные затраты составят прибыль.

Приведем пример расчета точки безубыточности. Предположим, что продажная цена равна 1000 у.е. за единицу; переменные затраты составляют 700 у.е. за единицу, а общие – 60 000 у.е., тогда точка безубыточности рассчитывается так:

$$60\,000 / (1000 - 700) = 20\,000 \text{ (единиц)}$$

Далее:

поступления	20 000 x 1 000	=	200000	(у.е.)
переменные затраты	20 000 x 700	=	140000	(у.е.)
постоянные затраты		=	60 000	(у.е.)

Постоянные затраты + ОВК / (цена – переменные затраты (вклад единицы)) = $(60\,000 + 15\,000) / (1000 - 700) = 25\,000$ (единиц)

Если будет продано не 20 тыс., а 25 тыс. единиц продукции, то прибыль составит:

$$5000 \times 300 = 15\,000 \text{ (у.е.)}$$

Если компания решит, что 10% отдачи от вложенного капитала в 150 тыс. у.е. будет достаточно, то это и составит 15 тыс. прибыли.

Согласно требованиям рыночной экономики, продажная цена снижается в зависимости от роста объема продаж, следовательно, вклад единицы изделия может быть еще ниже, хотя в принципе остается точно таким же. При эластичности сбытового спроса малейшего снижения продажной цены будет достаточно для достижения большего объема сбыта. Расходы на

единицу продукции зависят от уровня выпуска, поскольку изменения переменных затрат пропорциональны изменениям выпуска продукции.

Не менее важным понятием бюджетирования является кассовая смета, которая суммирует финансовые сделки предприятия в определенный промежуток времени. Ликвидность предприятия и составление кассовой сметы часто имеют большее значение в краткосрочном плане, чем определение нормы прибыли, так как вполне возможно, что, когда предприятие

достигает крупных прибылей, оно может стать банкротом.

В процессе управления финансовыми потоками в логистической системе предприятия надо учитывать следующее обстоятельство: деньги, которые должны быть получены в будущем, имеют меньшую стоимость, чем сейчас. Чем дольше ожидание платежа (входной финансовый поток), тем больше будет падать стоимость возвращаемой суммы долга.

В бизнесе все будущие поступления связаны с риском, который зависит от репутации дебитора и прочих факторов, включая текущие процентные ставки, которые, в свою очередь, подвергаются колебаниям за счет спроса на деньги и степень риска.

Поэтому для учета инфляции следует произвести некоторую модификацию расчетов. Дисконтированная стоимость в реальном выражении будущих денег также сокращается под воздействием инфляции, как и стоимость предопределенного процента. Таким образом, если уровень инфляции 12% и процентные ставки 10% в год, то дисконтированная стоимость будущих денег рассчитывается по формуле:

$$P = \frac{S}{(1 + r + F)^n}$$

где S — величина, получаемая в конце n -го года;

P — дисконтированная стоимость будущих денег;

r — процентная ставка;

n — количество лет;

F — уровень инфляции.

Следовательно, уточненный дисконтированный уровень составит 22%, поэтому 100 у.е., получаемые через 4 года, будут иметь дисконтированную стоимость ≈ 45 .

Формирование и управление фи-

нансовыми потоками, обусловленными инвестиционными проектами, включая предложения по разработке новой продукции, сопряжено с систематическим анализом с точки зрения их полезности.

Для потоков инвестиционных проектов необходимо на стадии предварительного диагностирования ответить на ряд стандартизированных вопросов: цель проекта; общие затраты на проект, ожидаемая отдача, доля общего имущества предприятия, которая прямо используется под проект; воздействие проекта на текущую и прогнозируемую деятельность предприятия; изменение организационной структуры; время достижения полной эффективности; необходимый опыт предприятия для реализации возможностей, создаваемых проектом; характер опыта.

Оценивая риски проекта, влияющие на объем, состав и структуру финансового потока, следует обратить внимание на характер рисков, связанных с проектом; мероприятия по сокращению рисков.

Инвестиционный проект оценивается по определенным критериям, ориентированные на общие цели; соответствие целей корпоративному плану; выбор критериев для определения пригодности проекта с точки зрения его прибыльности, влияния на долю рынка, расширение ассортимента, благополучие, замещение оборудования, качество продукции, потребительских услуг.

Важнейшим аспектом анализа формирования финансовых потоков является оценка денежного потока; капитальных расходов, вызванных подготовкой места, земли, сооружений, оборудования, обучения. Включают также в оценку операционные расходы: сырье, труд, услуги. До-

ходные статьи содержат: экономию затрат, роялти, правительственные займы. Заключительные оценки и рекомендации состоят в следующем: принятие или отвержение проекта; ответственность за решение, выполнение, контроль и наблюдение; перечень лиц, которые должны быть уведомлены о решении.

Таким образом, жизнедеятельность предприятия невозможна без активного использования планирования финансовых потоков как одной из важнейших функций управления. Современным инструментом управления является бюджетирование, в процессе которого необходимо определить цели и задачи оперативного планирования, разработать сметы затрат на производство и реализацию продукции. Процесс планирования бюджетов рассматривается применительно к логистическим системам предприятия и направлен на обеспечение производственно-коммерческой деятельности в соответствии с задачами логистики: обеспечение предприя-

тия финансовыми ресурсами по объему, в нужное время, по необходимому направлению деятельности, с минимальными затратами на формирование и управление потоками финансовых ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бочаров В.В. *Современный финансовый менеджмент*. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.
2. Бутрин А.Г. *Логистика для финансового директора: учебное пособие*. Челябинск: 2009. – 180 с.
3. Ковалев В.В. *Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью*. – М.: Проспект, 2008. – 336 с.
4. Лукьянов А.А. *К вопросу о классификации логистических задач* Логистика: современные тенденции развития: VIII Международная научно-практическая конференция. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009. – С.175-178.
5. Моисеева Н.К. *Экономические основы логистики: Учебник*. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 528 с.



Береснева А.И.
ст. преподаватель,
Институт Дружбы народов Кавказа
г. Ставрополь

ИННОВАЦИИ И ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

В статье рассматриваются проблемы субъектов малого предпринимательства в условиях кризисных явлений и инновационные меры, направленные на развитие малого предпринимательства в условиях экономического кризиса.

In article problems of subjects of small business in the conditions of the crisis phenomena and the innovative measures directed on development of small business in the conditions of an economic crisis are considered.

Ключевые слова: субъекты малого предпринимательства, кризисные явления, общие негативные факторы, специфические факторы.

Keywords: subjects of small business, the crisis phenomena, the general negative factors, specific factors.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в Единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также

физические лица, внесенные в Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

а) от 101 до 250 человек включительно – для средних предприятий;

б) до 100 человек включительно – для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Постановлением Правительства РФ от 22.07.2008 №556 предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость установлены для следующих категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

– микропредприятия – 60 млн руб.;

– малые предприятия – 400 млн руб.;

– средние предприятия – 1000 млн руб.

На основе исследований экспертов Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) приведем некоторые факты негативного влияния кризиса на малый бизнес, проблемы, инновационные меры и развитие малого предпринимательства в условиях кризиса.

Кризисные явления в экономике России обуславливают повышение риска приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий, поэтому необходимо принять ряд решений, на-

правленных на увеличение финансовой поддержки малого предпринимательства.

По данным Федеральной службы государственной статистики число малых предприятий на 1 января 2008 г. превысило 1100 тыс. единиц, а индивидуальных предпринимателей – 3,4 млн человек. В 2007 г. продолжали расти объемы оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях. Итоги деятельности субъектов малого предпринимательства за 2007 г. можно рассматривать как положительные. Тенденции к росту данного сектора отмечаются уже в течение нескольких последних лет. Кроме того, в 2006-2008 гг. была активизирована государственная политика по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив как на федеральном, так и региональном уровнях. Принято новое законодательство о развитии малого и среднего предпринимательства, одобрен ряд нормативных актов, направленных на упрощение доступа малых предприятий к финансовой и имущественной поддержке. Принимаются определенные меры по устранению административных барьеров.

Однако, указанные положительные тенденции развития сектора малого предпринимательства, могут быть снижены воздействием как общих, так и специфических факторов, обусловленных кризисными явлениями в экономике зарубежных стран и Российской Федерации.

К общим негативным факторам, оказывающим влияние на деятельность малых предприятий, можно отнести снижение ликвидности, неплатежи, низкую инвестиционную активность.

Существуют также и специфические факторы:

– резкое сокращение доступа к дополнительным финансовым ресурсам.

Как правило, субъекты малого предпринимательства в меньшей степени, чем крупные и средние предприятия, пользуются кредитами для реализации проектов по расширению бизнеса и созданию новых производств. Они используют кредиты в основном для пополнения оборотных средств, закупки товаров у крупных производителей, оптовиков. Другими словами, у малого бизнеса велика доля (и потребность) краткосрочных и среднесрочных кредитов. Однако банки, ограниченные в своих ресурсах из-за кризиса, не смогут удовлетворить спрос со стороны малых предприятий на получение таких кредитов. При этом в большей степени влияние банковского кризиса почувствуют на себе малые предприятия, работающие с небольшими региональными банками, которые в настоящее время испытывают наиболее значительные сложности с ликвидностью и уже не имеют возможности предоставлять им кредиты. Кроме того, в условиях дефицита средств филиалы крупных федеральных и региональных банков с большой долей вероятности будут ужесточать требования к заемщикам, в том числе поднимать процентные ставки по кредитам. Это приведет к тому, что не все субъекты малого предпринимательства смогут рассчитывать на получение кредита;

– высокая зависимость малого бизнеса от внутреннего спроса.

Данный фактор заключается в том, что малый бизнес в основном ориентирован на удовлетворение потребностей населения и предприятий, действующих в России. Доля экспортоориентированных малых предприятий очень низка. Снижение плате-

жеспособного спроса на их товары и услуги окажет значительное негативное влияние на деятельность малого бизнеса. Так, сокращение спроса приведет к уменьшению оборотных средств, что в свою очередь заставит предприятие снизить издержки за счет сокращения объема выпуска продукции и штатов, приостановки проектов собственного развития и расширения деятельности;

– нецелесообразность использования при работе с крупными производителями и поставщиками схемы «предоплата за продукцию – отгрузка продукции», поскольку из-за кризиса ликвидности и затруднения доступа к финансовым ресурсам предприятия не будут иметь возможности привлекать заемные средства для закупки необходимых товаров. Это в свою очередь приведет к приостановке деятельности отдельных малых предприятий, бизнес-процессы которых основываются на указанной схеме;

– увеличение риска приостановки деятельности и даже распада инфраструктуры поддержки малых предприятий.

В случае сокращения активности малых предприятий и их спроса на информационные, маркетинговые, образовательные и иные бизнес-услуги, которые предоставляются организациями инфраструктуры поддержки, некоторые из этих организаций могут прекратить свое существование. При этом продолжится деятельность только тех организаций, которые специализируются на предоставлении малым предприятиям финансовых услуг, например микрофинансовых организаций, венчурных фондов, фондов прямых инвестиций, гарантийных фондов. Возможно, именно эти институты в условиях отсутствия банковского финансирования станут

единственным источником заемных денег для малого бизнеса;

- вынужденный уход в теневой сектор малых предприятий.

В условиях отсутствия средств и платежеспособного спроса субъекты малого предпринимательства вынуждены сокращать масштабы деятельности. Чтобы высвободить дополнительные средства, многие предприятия будут минимизировать налоговые поступления, принимать максимальные усилия по экономии издержек, в том числе укрывать собственные доходы. При этом в условиях существующего налогового администрирования возникает и другой риск – на малый бизнес может оказываться излишнее административное давление в целях сохранения существующего уровня налоговых платежей от конкретных предприятий.

В целом можно отметить, что вследствие существования кризисных явлений в экономике субъекты малого предпринимательства вынуждены будут:

- замораживать все проекты, которые направлены на развитие и расширение деятельности (покупка нового оборудования, вложения в инфраструктуру, наем и обучение персонала, освоение новых земельных участков, открытие новых торговых точек, совершенствование методов управления, организации производства и сбыта и т.п.);

- прикладывать все усилия по сокращению инвестиционных и налоговых расходов;

- пересматривать методы работы с контрагентами (например, предприятия будут отказываться от предоплаты на покупаемый товар и предъявлять более серьезные требования к покупателям, чтобы избежать возможности неплатежей за отгружен-

ную продукцию);

- наращивать привлечение заемных средств с нелегальных кредитных рынков и перестанут пользоваться услугами легального рынка кредитования, поскольку доступ к ним будет ограничен.

Необходимо отметить, что кризис влияет не на все малые предприятия. Ущерб от экономического кризиса для отдельных субъектов малого предпринимательства может быть не очень сильным. К ним прежде всего относятся:

- предприятия, производящие недорогую продукцию массового спроса и предоставляющие относительно дешевые услуги населению;

- предприятия, производящие товары и услуги с неэластичным спросом;

- предприятия, не использующие в своей работе заемные средства;

- предприятия, имеющие постоянные и налаженные отношения с банками, которые могут предоставить кредиты в сложный момент;

- предприятия, имеющие административную поддержку и работающие по государственному/муниципальному заказу.

Кризис может привести к значительному количественному сужению малого бизнеса, т.е. к уходу с рынка (прежде всего «в тень») части малых предприятий, вынужденных временно свернуть или полностью прекратить свою легальную хозяйственную деятельность, а также к сокращению численности занятых на малых предприятиях, снижению объемов оборота и инвестиций в основной капитал на малых предприятиях.

На основе анализа специфики кризисных явлений и малого бизнеса можно определить основные проблемы субъектов малого предпринима-

тельства (табл. 1).

Таблица 1 – Проблемы субъектов малого предпринимательства

Категория субъектов малого предпринимательства (МП)	Проблемы
Субъекты МП, которые активно используют заемные средства для производства, оказания услуг	Отсутствие доступа к банковскому финансированию, переоценка залогового обеспечения, ухудшение условий кредитования, трудности с оборотными средствами, переход к теневому кредитованию в форме нелегальных кредитных услуг
Субъекты МП, производящие продукцию для средних и крупных предприятий	Снижение спроса на продукцию, риск неплатежей со стороны контрагентов
Субъекты МП, оказывающие производственные, маркетинговые, кадровые, информационные, консультационные и прочие услуги	Снижение спроса на услуги, риск неплатежей
Субъекты МП, действующие в сфере строительства (производство строительных материалов, выполнение строительных и ремонтных работ)	Снижение спроса на продукцию и услуги, стоимости продукции, тогда как материалы могли быть закуплены по высоким ценам начала - середины года
Субъекты МП, действующие в оптовой и розничной торговле	Повышение стоимости импортной продукции, трудности с оборотными средствами, в среднесрочной перспективе - снижение спроса на продукцию
Субъекты МП, действующие в сфере общественного питания и ресторанном бизнесе	Снижение спроса на продукцию и услуги, рентабельности и ликвидация отдельных предприятий
Субъекты МП, оказывающие услуги в сфере транспорта	Снижение спроса на продукцию и услуги, рентабельности и ликвидация отдельных предприятий
Субъекты МП, работающие по государственному и муниципальному заказу	Снижение объемов заказов в 2009 г., неоплата работ, произведенных в 2008 г., повышение конкуренции за государственный и муниципальный заказы
Субъекты МП, реализующие инвестиционные проекты, направленные на модернизацию и расширение производства	Отсутствие финансовых средств для развития, замораживание проектов развития
Все субъекты МП	Административное давление на бизнес, увеличение числа проверок, снижение оборачиваемости капитала, увольнение наемных работников

Следует отметить, что основные существующие или возможные проблемы у субъектов малого предпринимательства носят финансовый характер:

- отсутствие оборотных средств;

– отсутствие доступа к банковским кредитным услугам как для решения проблемы с оборотными средствами, так и для реализации начатых или намеченных инвестиционных проектов;

– отсутствие свободного доступа к займам государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства в связи с малыми размерами их финансовых активов и ограниченным бюджетным финансированием этих фондов;

– снижение спроса на продукцию – при неизменном уровне издержек ухудшение показателей оборачиваемости капитала, уменьшение нормы прибыли и рентабельности бизнеса;

– риск неплатежей от контрагентов – отказ от работы с некоторыми контрагентами, снижение прибыли, повышение рисков "затоваривания".

Для предотвращения негативного влияния кризисных явлений на деятельность субъектов малого предпринимательства должны быть приняты меры, направленные на создание финансовой базы малого бизнеса и снижение издержек.

Прежде всего, необходимо увеличить финансовую поддержку малого предпринимательства. Так, можно повысить объемы кредитования малого предпринимательства по программам государственных банков (например, Внешэкономбанка), а также провести специальный конкурс по размещению средств государственного бюджета в негосударственных банках (кредитование частных банков), при этом данные ресурсы негосударственные банки должны будут потратить на расширение кредитования малых предприятий.

Еще одной мерой в области финансовой поддержки может стать увеличение финансирования программ

поддержки малого предпринимательства, осуществляемого по результатам конкурса по отбору субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2008 г. предоставлялись субсидии для финансирования мероприятий, выполняемых в рамках оказания государственной поддержки малого предпринимательства субъектами Российской Федерации. При этом дополнительные средства, выделяемые из государственного бюджета, предполагалось пропорционально разделить между субъектами Российской Федерации - победителями данного конкурса, а основное внимание уделить увеличению объемов прямой финансовой поддержки малых предприятий и организаций, образующих финансовую инфраструктуру поддержки малых предприятий, в том числе субсидированию их расходов, выделению грантов начинающим предпринимателям, созданию и развитию микрофинансовых организаций, гарантийных фондов, фондов инвестиций.

Другой действенной мерой в области финансовой поддержки выступает создание новых и расширение действующих гарантийных фондов (фондов поручительств) – специальных некоммерческих фондов, предоставляющих поручительства и залоги за субъектов малого предпринимательства, у которых недостаточно собственного имущества для полноценного обеспечения обязательств по банковским кредитам. Формирование и использование гарантийных фондов направлены на упрощение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным услугам наиболее надежных кредитных организаций, предъявляющих высокие требования к финансовой прозрачности заемщиков и экономической на-

дежности финансируемых проектов. Опыт создания гарантийных фондов имеется в Москве, Санкт-Петербурге и других субъектах Российской Федерации.

Второй группой мер являются меры в области имущественной поддержки. В условиях вынужденного сокращения издержек, арендные ставки и цена недвижимости будут оставаться значительным фактором, влияющим на себестоимость продукции и услуг малых предприятий. Соответственно, мерой, направленной на облегчение доступа к имуществу, а также на сокращение издержек малых предприятий, может стать снижение ставок по аренде нежилых помещений и земельных участков, находящихся в федеральной, региональной и муниципальной собственности.

Отдельной группой мер выступают специальные меры, направленные на стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий и замещение импорта. Здесь нужно обратить внимание на недопустимость снижения объемов федеральных, региональных, муниципальных заказов, предназначенных для малых предприятий. В соответствии с законодательством о размещении государственных и муниципальных заказов государственный заказчик обязан размещать 10-20% государственного заказа исключительно на торгах, проводимых для субъектов малого предпринимательства по отдельной номенклатуре товаров, работ, услуг, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации. При этом стоимость заказа, который размещается на таких торгах, не должна превышать 3 млн руб. на работы и товары и 2 млн руб. на услуги. В целях привлечения малых предприятий к выполнению государственного заказа можно уве-

личить верхнюю границу, установленную для размера начальной (максимальной) цены заказов. Это позволит малым предприятиям, работающим по государственным контрактам, получить доступ к дополнительным средствам, которые они могли бы использовать на поддержание и расширение своей деятельности, а также повысить интерес к участию в государственных закупках у малых предприятий – потенциальных участников заказа. Кроме того, с целью расширения доступа малых предприятий к государственному заказу можно создавать специальные электронные площадки, которые объединяли бы заказы, предназначенные для малых предприятий и размещаемые различными государственными заказчиками, а также служили бы средством широкого информирования субъектов малого предпринимательства о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд, в которых участниками размещения заказа являются такие субъекты.

Определенное воздействие на стимулирование спроса на товары и услуги малых предприятий могут также оказать меры по регулированию импорта ввозимых товаров, в частности квотирование, а также введение дополнительных таможенных пошлин на товары, связанные с потреблением (прежде всего продукты питания).

В условиях кризиса необходимо уделять внимание и осуществлению специальных информационных мероприятий и акций (включая проведение специальных семинаров, конференций, брифингов, размещение информации на сайтах федеральных и региональных органов государственной власти, посвященных вопросам малого предпринимательства), направлен-

ных на разъяснение информации:

- об особенностях кризиса;
- о влиянии кризиса на деятельность малых предприятий;
- о специфике управления в условиях кризиса;
- о дополнительных возможностях доступа малых предприятий к финансовым и имущественным ресурсам.

Меры, направленные на развитие малого предпринимательства в условиях экономического кризиса, можно подразделить на три группы:

- налоговое регулирование;
- сокращение административных барьеров;
- кадровая поддержка малых предприятий.

Меры в области налогового регулирования могут предполагать предоставление "налоговых каникул" для вновь образованных предприятий и производств, созданных в результате осуществления инвестиций в форме капитальных вложений (например, временное освобождение от налогов на прибыль, имущество, земельного налога предприятий, работающих по общей системе налогообложения, и временное освобождение от уплаты единого налога предприятий, работающих по специальным режимам налогообложения).

В целях высвобождения у малых предприятий дополнительных средств целесообразно сократить общую налоговую нагрузку на малые предприятия за счет снижения отдельных налогов (ЕСН в первую очередь). В целом снижение налогов для малых предприятий послужит стимулом к росту и увеличению производства, а также будет способствовать сокращению теневого сектора.

Кроме того, необходимо продолжить работу по устранению ад-

министративных барьеров, препятствующих деятельности малых предприятий. Следует ускорить принятие пакета законопроектов, направленных на сокращение давления на бизнес за счет упорядочения государственного и муниципального контроля, замены лицензирования страхованием гражданской ответственности, ограничения внепроцессуальных прав милиции и обеспечения возможности замены обязательной сертификации декларированием соответствия. Прежде всего, требуются дальнейшее упорядочение принципов и регламентация порядка проведения проверок малых предприятий, сокращение количества контрольных и надзорных мероприятий, проводимых в отношении малого бизнеса. Реальные изменения должны произойти не только в идеологии, но и в правоприменительной практике. В целях упорядочения налоговых проверок общий порядок проведения контроля можно распространить и на налоговый контроль.

Что касается замены обязательной сертификации декларированием, то принятие соответствующего закона необходимо дополнить практически шагами по оптимизации данной формы оценки соответствия. В приоритетном порядке нужно подготовить предложения по существенному сокращению перечня сертифицируемых видов продукции и уточнению единого перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, и единого перечня продукции, подлежащей декларированию соответствия. При этом следует придерживаться целевой установки на сокращение доли видов продукции, подлежащей обязательной сертификации, до 50% в 2009-2010 гг. и установить четкий график по дальнейшему сокращению сферы обязательной сертификации с

закреплением конкретных показателей результативности его реализации. Сокращение издержек на сертификацию, которые являются серьезным барьером для малого бизнеса, приведет к увеличению свободных средств предприятий, часть из которых может быть направлена на инвестиции.

Необходимо также упростить доступ малых компаний к электросетям и установить низкие фиксированные цены для подключения к энерго мощностям малых предприятий.

Учитывая высвобождение большого количества работников, уволенных со средних и крупных предприятий, можно предпринять определенные меры по их привлечению на малые предприятия и тем самым повысить производительность труда в сегменте малого бизнеса. Определенную роль здесь может сыграть активизация работы государственных и муниципальных служб занятости с конкретными малыми предприятиями по трудоустройству на них новых работников.

ЛИТЕРАТУРА:

1. *О бухгалтерском учете: Федеральный Закон Российской Федерации от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ.* – М.: ИНФРА, 1997. – 16 с.

2. *Об аудиторской деятельности:*

Федеральный Закон Российской Федерации от 7 августа 2001 г. № 119-ФЗ. – М.: ИНФРА, 2002. – 20 с.

3. *О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ.*

4. *Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу.* Одобрена приказом Министерства финансов РФ № 180 от 01.07.2004 г.

5. *Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н.* – М.: ЮРАЙТ, 1998.

6. *Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/98), утверждено приказом Минфина РФ № 60н от 09.12.1998г.*

7. Литвак Е. Влияние кризисных явлений в экономике Российской Федерации на малый бизнес // Финансовая газета. – 2009. – № 6.

8. Рогова О. Финансовая политика: Вопросы устойчивости экономики и кредитной активности // Экономист. – 2008. – № 11.

9. Тишина Е. Такая сложная упрощенная бухгалтерия // Новая бухгалтерия. – 2009. – № 7.



Зыков К.В.
директор регионального центра розничного кредитования
ФКБ-Юниаструм банк (ООО),
аспирант,
Институт Дружбы народов Кавказа,
г. Ставрополь

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (ОПЫТ РАЗВИТЫХ СТРАН)

В статье анализируется опыт развитых стран по государственной поддержке малого и среднего бизнеса и возможности использования современных инструментов, методов господдержки данных секторов экономики в России.

In article experience of the developed countries on the state support of small and average business and possibility of use of modern tools, methods of state support of the given sectors of economy in Russia is analyzed.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, банковские кредиты, заемные финансовые ресурсы, залоговая обеспеченность кредитов.

Keywords: small and average business, bank credits, extra financial resources, mortgaging security of credits.

Развитие малого и среднего бизнеса признано Правительством Российской Федерации одной из приоритетных задач в программе социально-экономического развития на среднесрочную перспективу (2006-2010 гг.). Между тем, хотя дискуссии о необходимости государственной поддержки малого (а иногда и среднего) бизнеса идут в течение длительного времени. В стране до сих пор не

создана единая система институтов по оказанию действенной поддержки малому бизнесу.

Заметим, что такие системы в том или ином виде функционируют в большинстве стран с развитой рыночной экономикой, и, очевидно, бурное развитие малого бизнеса в этих странах во многом является результатом работы данных систем. Наличие развитого производственного и инновационного малого и среднего бизнеса является одной из отличительных черт современной экономики. Как показывает мировой опыт, малый и средний бизнес играют важную роль в выполнении как значимых экономических, так и основных социальных функций. В связи с этим задача формирования в России эффективной системы поддержки малого и среднего бизнеса, на наш взгляд, весьма актуальна.

К сожалению, принимаемые в России меры по поддержке малого бизнеса носят фрагментарный характер, направлены, в основном, на решение давно перезревших проблем. Главными системными институциональными недостатками принимаемых мер являются:

– направленность исключительно на создание новых малых предприятий, а не на оказание помощи в развитии уже успешно функциони-

рующих;

- отказ от выделения приоритетных отраслей, производств и сфер деятельности, в которых может оказываться наиболее весомая поддержка малого и среднего бизнеса;

- отсутствие единого организационного и методического центра по разработке и реализации программ поддержки малого и среднего бизнеса.

Напомним, что в свое время в качестве таких организационных и методических центров задумывались Государственный комитет по малому бизнесу (федеральный орган исполнительной власти) и Федеральный фонд поддержки малого предпринимательства, однако оба эти органа были ликвидированы, главным образом, по той причине, что они не смогли «вписаться» в действующую систему управления. Очевидно, что основная часть задач по оказанию поддержки малому и среднему бизнесу должна решаться на уровне субъектов Федерации, так как из «центра» невозможно в полной мере учесть все особенности экономики региона, в том числе региональные условия функционирования малых и средних предприятий. В то же время представляется целесообразным наличие единого организационного и методического центра на федеральном уровне, а также разработка, как минимум, рамочных нормативных правовых документов, регламентирующих порядок оказания поддержки этому виду предпринимательства. Это необходимо для того, чтобы исключить субъективизм в решении вопросов, связанных с развитием данной сферы экономики.

Вследствие того, что существующая система поддержки малого бизнеса преимущественно нацелена на создание новых малых предприятий

и при этом отсутствует дифференциация форм и степени поддержки по отраслям и сферам деятельности, малые предприятия не имеют условий для развития после начального периода своей деятельности. Предприятия либо остаются мелкими и не способными увеличивать объемы производства, либо ликвидируются.

Как показывает практика, основной проблемой даже для успешно работающих малых и средних предприятий является отсутствие достаточных собственных средств для финансирования программ развития. При этом доступ к внешним источникам финансирования, в первую очередь банковским кредитам, ограничен из-за высокой стоимости заемных финансовых ресурсов, низкой залоговой обеспеченности кредитов, предоставляемых малым и средним предприятиям, и т.п. Таким образом, ускорение развития сферы малого и среднего бизнеса, особенно в производственной сфере, а значит, и увеличение темпов роста национальной экономики во многом зависят от того, насколько успешно будут сняты перечисленные ограничения на доступ малых и средних предприятий к внешним источникам финансирования программ развития.

При государственной системе поддержки малого и среднего бизнеса в России представляется целесообразным опираться на уже имеющийся опыт других стран, например Германии. Основные элементы системы поддержки малого и среднего бизнеса в Германии и возможности их использования в условиях нашей страны представлены ниже.

1. Действующая в Германии система направлена на поддержку малых и средних предприятий, при этом не делается упор на поддержку предприятий, работающих в производственной

и инновационной сферах.

2. Система в основном функционирует на региональном уровне.

3. Главным принципом деятельности системы является облегчение малым и средним предприятиям доступа к источникам финансирования программ развития, что обеспечивает поддержку уже достаточно успешных работающих предприятий.

4. Ведущее звено системы поддержки малых и средних предприятий – финансовый институт (в Германии это региональный (земельный) инвестиционный банк, который был создан специально для поддержки малого и среднего бизнеса на соответствующей территории). Как правило, он является акционерным обществом, уставный капитал которого распределен между конкретным регионом и региональным отделением сберегательного банка.

5. В Германии на федеральном и на региональном уровнях определен перечень приоритетных производств, на поддержку которых выделяются средства из государственного бюджета и бюджета земли соответственно.

Четкое выделение приоритетных производств позволит сконцентрировать имеющиеся ресурсы на поддержке именно тех производств, развитие которых необходимо и целесообразно на уровне региона и (или) страны в целом.

6. Субсидии или гранты, которые выдаются хозяйствующим субъектам на безвозвратной и бесплатной основе. Эта форма поддержки осуществляется за счет бюджетных средств. Фактически государство при использовании данного инструмента берет на себя часть затрат предприятий. Важно, что за счет бюджетных средств финансируется только определенная часть затрат предприятий, получающих суб-

сидии.

7. Рефинансирование кредитов, предоставляемых коммерческими банками малым и средним предприятиям на финансирование программ развития. В Германской системе поддержки малого и среднего бизнеса данный инструмент является основным. Суть его состоит в следующем. Если предприятие подготовило проект по развитию производства, входящего в перечень приоритетных производств, кредиты на развитие которых могут рефинансироваться инвестиционным земельным банком, и имеется коммерческий банк, готовый осуществить кредитование рассматриваемого проекта, то предприятие (или его собственник) имеет право обратиться в инвестиционный земельный банк с заявкой на получение кредита. Если заявка отвечает установленным требованиям, то инвестиционный земельный банк предоставляет средства коммерческому банку для выдачи кредита на реализацию проекта. Средства выдаются на платной основе (под минимальный процент) и в соглашении указывается величина процентной ставки, по которой коммерческий банк предоставляет кредит конечному заемщику (предприятию). При этом земельный инвестиционный банк осуществляет контроль за целевым использованием средств, а коммерческий банк анализирует окупаемость и экономическую эффективность проекта, а также несет ответственность за своевременный возврат земельному инвестиционному банку предоставленных средств и уплату процентов за пользование ими.

Отношения между коммерческим банком и предприятием строятся на принципах, обычных для отношений между банком и получателем кредита. Применение описанной схемы

снимает с инвестиционного земельного банка ответственность за оценку экономической эффективности и окупаемости реализуемых проектов (выполняют эту работу и несут эти риски коммерческий банк и конечный получатель кредита). Данное обстоятельство существенно снижает риск неэффективного использования средств, выделяемых для оказания государственной поддержки малым и средним предприятиям. Кроме того, рефинансирование коммерческих банков дает возможность повысить их заинтересованность в кредитовании программ развития малого и среднего бизнеса.

На наш взгляд, рефинансирование кредитов вполне может быть применено в России. Первые подобные попытки уже были сделаны (в качестве примера можно сослаться на программу Российского банка развития), но, к сожалению, широкого применения данный инструмент не получил. Однако он мог бы стать постоянно действующим и сыграть одну из основных ролей в программах развития малых и средних предприятий в приоритетных сферах экономики в нашей стране.

8. Участие инвестиционного земельного банка или его дочерних структур в капитале предприятий. Данный инструмент применяется для поддержки венчурных проектов, осуществляемых, как правило, в сфере высоких технологий. При этом распространены два варианта участия инвестиционного банка – пассивное и активное.

Пассивное участие является переходной формой между кредитованием и участием в уставном капитале. В данном случае средства, предоставляемые банком, вносятся в уставный капитал предприятия, но предприятие

(другие участники) берет на себя обязательство через определенный промежуток времени вернуть средства и выплатить оговоренные проценты за пользование ими. Учет средств, предоставляемых банком в качестве взноса в уставный капитал, позволяет не увеличивать объем кредиторской задолженности предприятия (что облегчает привлечение дополнительных кредитов) и формально не нарушать принципа отказа от прямого кредитования инвестиционными земельными банками частных заемщиков (такой принцип установлен в Германии в целях недопущения конкуренции между инвестиционными земельными банками и частными коммерческими банками).

Отметим, что пассивное участие для банка достаточно рискованно, так как в случае банкротства предприятия банк выступает в качестве его участника, а не кредитора и соответственно фактически лишается возможности на получение каких-либо средств из конкурсной массы. В целях снижения риска банк получает право на участие в органах управления создаваемого предприятия пропорционально размеру своего вклада в уставный капитал. Кроме того, при данной форме участия банк теряет главное преимущество венчурного финансирования – возможность получения очень высокой прибыли при успехе проекта, так как размер процентов, выплачиваемых банку, определяется заранее и не превышает определенного, не слишком высокого значения (хотя, конечно, размер процентной ставки устанавливается на уровне более высоком, чем при обычном банковском кредитовании).

В случае активного участия банк является одним из участников предприятия со всеми правами и обязан-

ностями, ему присущими. Банк выступает участником проекта в течение определенного времени, а затем продает свою долю в предприятии частному владельцу. Считается, что продажа доли должна позволить не только возместить затраты банка, но и получить определенную прибыль.

В заключение отметим, что практика других стран позволит существенно повысить эффективность российской системы поддержки малого и среднего бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Нестеренко Ю. Малые инновационные предприятия в институциональной структуре «новой экономики» // *Проблемы теории и практики управления*. – 2006. – №11. – С. 79.
2. Никологорский Д. О методах государственной поддержки малого и среднего бизнеса // *Проблемы теории и практики управления*. – 2006. – №11. – С. 72.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

1. Алтухов Анатолий Иванович – доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства, член-корреспондент Российской академии сельскохозяйственных наук

Контактная информация: E-mail: info@vniiesh.ru

2. Арутюнян Ашот Георгович – начальник отдела маркетинга ООО «Балтптицепром»

Контактная информация: E-mail: Ash.newsblock@bk.ru

3. Береснева Алевтина Ивановна – старший преподаватель Института Дружбы народов Кавказа

Контактная информация: E-mail: idnk@mail.ru

4. Бузгалин Александр Владимирович – доктор экономических наук, профессор Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Контактная информация: E-mail: alternativy@tochka.ru

5. Ворошилова Ирина Валентиновна – кандидат экономических наук, доцент кафедры денежного обращения и кредита Кубанского государственного аграрного университета

Контактная информация: E-mail: mail.kubsau.ru

6. Глушкова Юлия Олеговна – аспирант кафедры экономики и управления на автомобильном транспорте Саратовского государственного технического университета

Контактная информация: E-mail: balomasova@mail.ru

7. Иванов Александр Александрович – соискатель Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства

Контактная информация: E-mail: info@vniiesh.ru

8. Коваленко Павел Петрович – аспирант, ассистент кафедры экономики и менеджмента Института Дружбы народов Кавказа

Контактная информация: E-mail: KovalenkoPP84@yandex.ru

9. Коровин Евгений Геннадьевич – аспирант кафедры экономики и управления на автомобильном транспорте Саратовского государственного технического университета

Контактная информация: E-mail: lsan@mail.ru

10. Куликова М.А. – Саратовский государственный технический университет

Контактная информация: E-mail: lsan@mail.ru

11. Ладыженский К.Б. – кандидат экономических наук Саратовского государственного технического университета

Контактная информация: E-mail: lsan@mail.ru

12. Магомедов Ахмед-Наби Далгатович – кандидат экономических наук, заведующий отделом аграрного маркетинга Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства

Контактная информация: E-mail: info@vniiesh.ru

13. Медведев Ю.А. – научный сотрудник кафедры организации производства и инновационной деятельности Кубанского государственного аграрного университета

Контактная информация: E-mail: mail.kubsau.ru

14. Нечаев Василий Иванович – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Кубанского государственного аграрного университета

Контактная информация: E-mail: mail.kubsau.ru

15. Огнева А.А. – аспирант Кубанского государственного аграрного университета

Контактная информация: E-mail: mail.kubsau.ru

16. Панаедова Галина Ивановна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой Экономики и менеджмента, проректор по науке Института Дружбы народов Кавказа

Контактная информация: E-mail: galina-idnk@mail.ru

17. Пахомова Алла Викторовна – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и управления на автомобильном транспорте Саратовского государственного технического университета

Контактная информация: E-mail: balomasova@mail.ru

18. Петрова Елена Михайловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия Ставропольского государственного аграрного университета

Контактная информация: E-mail: e.m.stav@mail.ru

19. Пролыгина Н.А. – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства

Контактная информация: E-mail: agromarket@mail.ru

20. Санков Виктор Григорьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления на автомобильном транспорте Саратовского государственного технического университета

Контактная информация: E-mail: lsan@mail.ru

21. Селескериди Константин Васильевич – аспирант Института Дружбы народов Кавказа

Контактная информация: E-mail: spartanec@mail.ru

22. Семашко Екатерина Геннадьевна – соискатель кафедры экономики и менеджмента Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса

Контактная информация: E-mail: semashkokat@mail.ru

23. Сидоров Василий Павлович – старший преподаватель Института Дружбы народов Кавказа

Контактная информация: E-mail: Sidorow2005@yandex.ru

24. Соколова Ж.Е. – кандидат философских наук, ведущий научный сотрудник Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства

Контактная информация: E-mail: info@vniiesh.ru

25. Таран В.В. – доктор экономических наук, заведующий сектором инфраструктуры продовольственного рынка Всероссийского научно-исследовательского института экономики сельского хозяйства

Контактная информация: E-mail: info@vniiesh.ru

26. Тарасова Е.Г. – кандидат экономических наук Саратовского государственного технического университета

27. Фатеева Светлана Викторовна – доктор философских наук, кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и менеджмента Южно-Российского государственного университета экономики и сервиса

Контактная информация: E-mail: fateevas@inbox.ru

28. Хворов О.В. – кандидат экономических наук Саратовского государственного технического университета

Контактная информация: E-mail: lsan@mail.ru

29. Шаламов А.С. – аспирант Ставропольского государственного аграрного университета

Контактная информация: E-mail: e.m.stav@mail.ru

30. Юфин Евгений Александрович – аспирант кафедры экономики и управления на автомобильном транспорте Саратовского государственного технического университета

Контактная информация: E-mail: lsan@mail.ru

**УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ «ВЕСТНИК ИДНК»
серия « Экономика и управление народным хозяйством»**

1. Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы - научные статьи, обзоры (обзорные статьи), соответствующие тематике научно-теоретического журнала 08.00.05 - «Экономика и управление народным хозяйством»:

- теория управления экономическими системами;
- макроэкономика;
- маркетинг;
- управление инновациями и инвестиционной деятельностью;
- региональная экономика;
- логистика;
- экономика народонаселения и демография;
- экономика и управление качеством;
- предпринимательство;
- экономика природопользования;
- землеустройство;
- ценообразование;
- экономическая безопасность;
- экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами, промышленность (АПК и сельское хозяйство, строительство, транспорт; связь и информатизация, сфера услуг).

Примечание. Статьи, подготовленные аспирантами, соискателями ученой степени кандидата наук, принимаются только при наличии письменной рекомендации научного руководителя (заведующего кафедрой).

2. Основные требования к содержанию авторских материалов.

Научная (практическая) статья. Во вводной части статьи должны быть обоснованы актуальность темы и целесообразность ее разработки (решения научной проблемы или задачи), приведена цель исследования. В основной части статьи на основе анализа и синтеза информации должны раскрываться процессы исследования проблемы и разработки темы, представлены пути получения результатов и сами результаты; приведены постановки задач, их решения, даны необходимые описания и объяснения, доказательства и обоснования. В заключительной части - подведен итог работы, сформулированы выводы, приведены рекомендации, указаны возможные направления дальнейших исследований.

Обзор (обзорная статья). В нем, помимо прочего, должны быть проанализированы, сопоставлены, выявлены наиболее важные и перспективные направления в развитии науки (практики), ее отдельных отраслей, явлений, событий и пр. Желательно, чтобы материал носил проблемный характер, демонстрировал имеющиеся противоречивые взгляды на развитие научных (практических)

знаний. При этом по возможности он должен содержать выводы, обобщения, сводные данные.

Общие требования. Заглавие материала должно быть адекватным его содержанию и по возможности кратким. После заглавия обязательно должны быть указаны сведения об авторах, составителях и других лицах, участвующих в работе над материалом (имя автора, его ученое звание, ученая степень, должность или профессия, место работы, контактная информация (адрес электронной почты) и наименование страны – для иностранных авторов).

Список литературы. Библиографическая часть аппарата статьи должна быть представлена библиографическими ссылками и библиографическими списками в конце материала (раздел «Литература»). При этом автор отвечает за достоверность сведений, точность цитирования и ссылок на официальные документы и другие источники. Иностранное написание слов приводится в скобках, кроме ссылок на литературу.

Примечание. При последующей публикации материалов в других изданиях автор обязан сделать ссылку на первичную публикацию в журнале "Вестник ИДНК» (название журнала, номер, год).

3. Требования к авторскому оригиналу.

В редакцию следует направлять:

- текстовой компьютерный авторский оригинал на русском языке (желательно с указанием предполагаемой рубрики);
- краткую аннотацию на русском и английском языках объемом не более 600 знаков, подготовленные в текстовом редакторе Microsoft Word;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;
- дополнительно направлять расширенную аннотацию объемом 4 - 4,5 тыс. знаков, включая пробелы.

Объем авторского оригинала не должен превышать 1 авторского листа (40 тыс. знаков, включая пробелы), или 20 машинописных (компьютерных) страниц формата А4, напечатанных через 1,5 интервала; размер шрифта (кегель) 14.

При этом встроенные в текст иллюстрации должны быть представлены в виде отдельных файлов (не сгруппированы).

4. Представление материалов в редакцию.

Вместе с авторским оригиналом автор должен представить:

- к статье на отдельном листе прилагается информация о каждом авторе:
а) фамилия, имя, отчество (полностью);

- б) ученая степень, ученое звание;
- в) место работы, должность;
- г) контактные реквизиты (рабочий и домашний телефон, адрес электронной почты);
- д) почтовый адрес (с индексом);
- краткое резюме на автора с фотографией (сфера научных интересов, количество научных работ, участие в конференциях);
- краткую аннотацию на статью на русском и английском языках;
- ключевые слова для каждой публикации на русском и английском языках;
- расширенную аннотацию на статью на русском языке объемом 4 - 4,5 тыс. знаков, включая пробелы;
- внешнюю рецензию на статью

Все материалы можно направлять:

- почтой по адресу: 355008, г. Ставрополь, а/я 10, РИО ИДНК;
- электронной почтой: e-mail: vestnik@idnk.ru;
- или непосредственно доставить в редакцию по адресу:
г. Ставрополь, проспект К. Маркса, 7. (остановка "Автостанция", "Цирк", тролл. №1, №9); тел.: (8652) 50-00-09 доб. 122, факс: (8652) 28-25-00.

Примечание. При отправке распечатки авторского оригинала почтой или при непосредственной доставке его в редакцию необходимо также выслать (доставить) электронную версию материала на магнитном носителе информации (дискете, CD-диске и т.п.).

5. Не принимаются статьи, направленные в редакцию без выполнения требований настоящих условий публикации.

6. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

7. По поводу отклоненных статей редакция высылает автору мотивированную рецензию и в переписку не вступает.

В Е С Т Н И К **ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА**

Выпуск 4 (12)

2009

Подписано в печать 16.12.2009 г.
Формат 60х90/8. Бумага офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Отпечатано в «РИО ИДНК»
Усл. печ. листов 10,5
Тираж 1000.

Издательство «РИО ИДНК»
355008, г. Ставрополь, пр-т К. Маркса, 7.
Тел.: (8652) 28-25-00

УВАЖАЕМЫЕ ЧИТАТЕЛИ!



ИНСТИТУТ ДРУЖБЫ НАРОДОВ
КАВКАЗА

В Е С Т Н И К

ИНСТИТУТА ДРУЖБЫ НАРОДОВ КАВКАЗА

«ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ»

HERALD

№4(12)

2009

Подписной индекс по каталогу
«Пресса России» 45179

**Самый простой способ получать наш журнал
регулярно в течение года -
оформить подписку на него**

**ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ
МОЖНО В ЛЮБОМ ОТДЕЛЕНИИ СВЯЗИ**